

《政府客户商业会谈与合作共赢》

(标准版：12课时)

【课程背景】

本课程从系统的解析了影响政府成交的各个关键决策角色，并从情报网络布局、关键人布局、从识局、破局等方面给学员一整套策略与方法；同时又从微观角度深度剖析不同决策角色内心深层次的本源性需求，找到影响关键决策人的关键要素，并制定针对关键要素的沟通策略和方法，从而拥有良好的商业洽谈氛围，实现合作共赢

【课程目标】

- 1、在大背景下建立合作共赢的新思维。
- 2、认识到影响成功销售的各关键决策角色，做到提前沟通布局，防患于未然。
- 3、真正了解影响政府不同类型决策高层角色的核心按钮，真正找到沟通突破的核心要诀。
- 4、掌握不同政府客户的决策风格，不同的沟通术与攻心术，快速突破关键人信任

【学习对象】

大额产品销售企业总经理、营销总监、销售工程师、销售主管、销售经理、营销总监、售前技术工程师等

【课程大纲】

一、新常态下政府客户营销的特点

- 1、新常态下政府大客户营销的特点
- 2、在反腐和去库存背景下高层公关 7 大困境
- 3、政府客户营销失败原因分析
- 4、政府客户营销的四大特征
- 5、政府客户营销的三大趋势
- 6、政府客户营销的三大核心密码

经典案例：团队配合，260 万政府项目的高层突破

二、如何克服政府高层沟通时的惧上心态

- 1、高层沟通的战略意义
 - 1.1 谁是高层
 - 1.2 高层的 7 个典型特质
 - 1.3 高层拜访价值—争取并分析机会与胜算

经典案例：高层到底支持谁？

- 2、拜访高层的心态
 - 2.1 拜访高层时的四类不良心态
 - 2.2 惧上心态的三个根源
 - 2.3 惧上心态的五大通道演练
 - 2.4 克服惧上心态的四个方法

经典案例：如何帮助小张走出惧上的困局

三、政府各层级的沟通策略

- 1、谁是高层，分层攻略
 - 1.1 组织构架与采购决策流程分析
 - 1.2 决策层攻略
 - 1.3 执行层攻略
 - 1.4 操作层攻略
 - 1.5 影响层攻略

-
- 1.6 政府客户关系突破的三条战线
 - 1.7 组织内部的行政关系、友情关系和利益关系
 - 2、政府项目沟通运作的法则
 - 2.1 自下往上--爬楼梯问题与策略
 - 2.2 自上而下--下楼梯问题与策略
 - 2.3 自上往下，自下再上---双螺旋法则

经典案例：十拿九稳的项目为何落单了

四、识别政府客户的风格与需求

- 1、情报收集与应用
 - 1.1 个人情报收集与应用
 - 1.2 组织情报收集与应用
 - 1.3 项目情报收集与应用
- 2、政府客户的社交风格分析
 - 2.1 高层的显象与社交风格的关系
 - 2.2 社交风格的分析
 - 2.3 四类社交风格的特征
 - 2.4 四类社交风格的喜好和禁忌
 - 2.5 通过言行快速识别客户社交风格
 - 2.6 如何投其所好分别搞定四类不同风格的客户

经典案例：销售冠军的成单秘密？如何收集分析项目的高层情报？

案例分析：根据风格判断客户类型和沟通方法

五、政府客户的拜访与商务会谈

- 1、政府客户喜欢和什么样的人打交道
- 2、如何打动政府客户
- 3、拜访前信息、资料、物品及礼品准备
- 4、如何突破中层陷阱
- 5、三种拜访沟通的模式
- 6、被政府客户谢绝或拒绝如何应对？
- 7、被高层介绍给下级如何应对？
- 8、由高层到中层被中层踢皮球怎么办
- 9、如何通过电话吸引高层取得见面？
- 10、高层认可的六个信号

经典案例：线人搞定了，单子为什么飞了

六、与政府客户发展合作关系

- 1、推进与政府人员沟通发展合作关系的 13 大利器
- 1.1 寻找并建立共同点
- 1.2 肯定并认同的技巧与话术
- 1.3 赞美的技巧与话术
- 1.4 重复的技巧与话术
- 1.5 倾听的 5 重策略与方法
- 1.6 面对政府客户有杀伤力的“三大问”
- 1.7 如何投其所好

-
- 1.8 帮助客户解决难题--雪中送炭的学问
 - 1.9 推进政府关系五层话术
 - 2.0 推进政府客户关系四类活动
 - 2.1 如何造场控场，通过控场影响政府客户
 - 2.2 搞定政府客户的三板斧
 - 2.3 突破高层的九阴真经
 - 2、如何建立政府高层合作信任
 - 2.1 高层信任的根本
 - 2.2 信任度与亲近度的关系
 - 2.3 赢得高层信任的 6 大策略
 - 2.3.1 顾问式营销思维
 - 2.3.2 专业与行业知识
 - 2.3.3 典型案例与结果
 - 2.3.4 亲身或现场体验
 - 2.3.5 履行承诺
 - 2.3.6 权威推荐