

# 政企大客户销售技巧

主讲：罗火平

## 【课程背景】

现在大部分企业的营销理论、销售方法论，都来源于西方，比如 FABE，SPIN，解决方案销售，顾问式销售等销售技巧与销售方法论——统称为 2B 销售方法论，都来源于西方，都是以企业采购为研究对象。所有的理论，都来源于实践，再反过来指导实践。

中国走有中国特色的社会主义道路。在中国这个“巨无霸”经济体中，有一个特殊的采购行为——政府采购。从某种意义上来说，中国政府采购是世界最大经济体中最大的采购实体。西方，走的是“小政府大社会”发展之路。西方的政府采购量很小，所以，西方没有人专门研究政府采购行为，也没有产生也不可能产生“政府销售方法论”——统称为 2G 销售方法论。

中国各级政府明确表态：政府采购要向中小企业倾斜。这对广大中小企业来说，是机会。但对广大中小企业来说，要做好政府采购项目，拿什么理论来指导自己呢？企业采购与政府采购，有相当大的差异。直接拿西方的 2B 销售方法论，显然不太适合。西方以前没有相关 2G 销售方法论，西方未来也不可能产生 2G 销售方法论，因为西方没有这种土壤。

## 【课程收益】

- 学员意识到做好 G 端销售要完成三大转变，从而实现“市场独占性、交易长期性、收益稳定性”三大价值。
- 了解 G 端销售的五大难点及销售常用的应对方法。
- 理解 G 端客户 5 大特点对销售的应对方法。
- 学员描述出找线索的指南针模型、解构线索的 5W2H 法、线索验证的 6 个方法。
- 学员能运用线索排序矩阵。
- 学员能运用新产品切市场三角鼎势模型。
- 学员能理解收速验收模型。
- 掌握共创方案的“菜刀销售法”、包装项目的 3 大法 5 小招。
- 掌握 6 个五星分析模型（挑客户、选项目，保客户、挖客户、升关系、走近心）。

## 【课程特色】

**方法论与技巧并存：**既是一套 G 端销售方法论，也是一系列 G 端销售技巧的合集。

**做模型与落地同行：**课程中引用一些经典模型，也自创大量轻模型，模型可直接落地应用。

**讲案例与口诀齐飞：**结合丰富的实战案例，总结经验上升为方法论，并编成口诀，销售金句。金句频出。

引理论与工具共进：引用销售经典理论，编制相应的销售表单库，结合学员实际工作情况，形成销售工具集。

**【课程对象】** 销售总监、销售经理、客户经理、区域经理、销售工程师、销售员。

**【课程时间】** 1天（6小时/天）

### **【课程大纲】**

#### **一、析特点：G端客户有些什么特点？**

##### **1、G端销售的五大难点**

- 人难约

工具：三段式约访

- 门难进
- 面难见

碎片化时间

一分钟呈现

- 话难懂
- 事难办

##### **2、G端销售的五大特点**

- 客恒定

区域客户总表

- 高相似

问题库、目标库、价值库、案例集

- 重合规

合规自检表

- 长周期

周期因素表

- 官本位

##### **3、三大转变**

- 从产品思维向客户思维转变
- 从猎人思维向农夫思维转变
- 从订单思维向经营思维转变

##### **4、三大收益**

- 市场独占性
- 交易长期性
- 收益稳定性

#### **二、破薄弱：首先在哪个市场进行突破？**

## 1. 找到好线索

- 什么是好线索

好线索矩阵模型

- 怎么找好线索

找线索指南针模型

找线索路径表

## 2. 线索解构、验证、排序

- 解构：5W2H 模型

练习：解构党国会议线索

- 线索时空验证 6 大法

举例子：说明结构验证法

- 线索排序矩阵模型

练习：运用矩阵模型对

## 3. 挑客户、选项目

- 理想客户模型

案例：竹篮打水一场空

练习：用理想客户模型分析正在跟踪的客户

- 优质项目五星分析模型

练习：用五星分析模型分析正在跟进的项目

## 三、筑人脉：客户人脉资源如何构筑？

### 1、懂体制

- 党政机构级别图

讨论：院长跟主席，谁的官大？

- 公务员级别标识

练习：看标识猜级别

- 运行双轨制

讨论：局长、书记、政委、谁的权力大？

### 2、搜资料

- 区域客户总表

练习：列一个客户应搜集的资料

- 搜资料路径表

练习：搜一个客户关键人信息

### 3、画图谱

- 人脉关系图谱

案例：张三人脉关系图谱

课后练习：以某个客户不中心，画出人脉关系图谱

- 高层关键字图谱

案例：张三关键字图谱

课后练：以某个高层为例，画出其关键字图谱

#### 4、粘客户

- 口诀：与客户保持成长性关系九字诀。

案例：与赵六、牛二宝保持成长性关系

学员分享：分享自己跟客户保持成长性关系的案例。

#### 5、转介绍

- 五缘近心模型

案例：转身多说一句找到缘，成交一个长期合作客户

金句：拜访任何一个客户都要想办法“榨干剩余价值”

- 转介绍 18 字真言

讨论：学员分享自己工作中运用 18 字真言的例子

### 四、建据点：如何建立自己的根据地？

#### 1、切市场

- 切市场三角鼎势模型

#### 2、守客户

- 守客户五星策略模型

案例：法院项目——阻击强势对手的低价竞争

#### 3、挖客户

- 挖客户五星策略模型

案例：监狱项目——全线产品陆续在监狱上线

### 五、树铁杆：如何树立铁杆支持者？

#### 1. 共创方案

- 菜刀销售法

案例：拯救一个原本以为是抄作业但两个销售掉坑里的项目

#### 2. 包装项目

- 项目包装 3 大法 5 小招

举例子。学员用 3 大法 5 小招试举例

#### 3. 高层汇报

- 高层汇报材料

讲解：高层汇报材料形式 4 要内容 4 要

练习：小组共创一篇高层汇报材料

#### 4. 上会讨论

- 党组会议平衡轮

讨论：党组中有一个强力反对者，怎么办？

### 六、稳投标：如何提高中标的概率？

#### 1. 招标因

讨论：客户组织招标的原因

#### 2. 采购形与参与人

案例：五次流标记

#### 3. 评标式

案例：变态招标记

#### 4. 投标策

- 投标策略五星模型

案例：欢迎来陪标

#### 5. 引导标

案例：无论报什么价都中不了

#### 6. 防废标

案例：主动流标记

#### 7. 冷抢标

- 抢标五星模型

讨论：学员分享抢标成功的关键点或被人抢标的重大失误点

### 七、快验收：如何快速通过项目验收？

#### 1. 验收准备：立标准、理关系、硬留痕

- 验收总模型

讨论：自由发言，讲验收遇到的坑及要注意的事项

- 消除顾虑模型：听同提认

案例：挽留客户的心

#### 2. 验实施：明形式、踩流程、划界线

#### 3. 验收报告

- 验收报告 12 字口诀

案例：盖下不可能的章

### 八、强复制：如何借东风将项目强势复制到整个区域市场？

#### 1. 新闻报道

- 新闻稿件 6 要素

## 2. 内参推介

## 3. 样板推广

- 领导邀请 5 注意

### 九、升关系：如果升华已合客户关系，向客户经营转变？

## 1. 三层关系

讲授：三层关系的联系

讨论：你们公司跟关键战略客户的关系在哪一层

## 2. 四个阶段

## 3. 五个方向

- 关系升华五星模型

案例：往坏里引绑定客户