

工业品营销深度接触与发展线人

【课程大纲】

一、项目的信息收集

1、信息收集的四大步骤

- 项目的五大类核心信息的价值
- 重要客户的十二条重要个人信息
- 信息收集的十八招
- 突破门卫的十个方法
- 如何确认并筛选项目信息

案例：十拿九稳的项目为何落单了？

2、项目立项的五大要素

- 如何填报项目信息

工具：项目信息登记表

- 项目立项的五大要素
- 项目立项评估的方法

工具：项目立项评估表

案例：相互踢皮球，800多万的项目可以立项吗？

二、发展线人的策略与方法

1、深度接触是项目成功的关键

- 项目失败的三大原因
- 提升项目成单率的两大应对策略

案例：伊拉克战争的情报战

案例：力拓情报门事件的启示

- 深度接触的三大任务

发展 1-2 名线人

获取 3 大核心情报

制定竞争策略与客户突破策略

- 线人的四大优势
- 线人的三大作用

2、线人所具备的特点

- 线人的四度模型
- 四类不同的线人
- 不同时期发展不同线人

3、将哪些人发展成线人

- 线人帮我们的深层次目的
- 哪些人是发展线人的首选
- 对线人的能力与素质要求
- 发展线人的指导原则
- 从五个维度找线人

案例：客户内部关系复杂该如何找到线人

4、如何评估线人的价值

- 理性评估线人价值的方法

工具：线人价值评估表

- 如何感性评估线人的价值

案例：应用工具评估四个角色的价值

5、如何保护线人

- 线人的角色定位
- 何时可以让线人引荐高层关系
- 哪些行为可导致线人暴露
- 提醒线人的三不要
- 线人一旦被怀疑或暴露该如何应对

案例：煮熟的鸭子真的要飞了吗？

6、如何分层发展多个线人

- 多线人原则
- 线人的三个层次
- 不同层级线人如何对接
- 多线人如何控制成本

案例：天津汽车项目如何发展多线人？

7、如何培养并指导线人开展工作

- 如何培养线人的忠诚度
- 如何建立线人项目共同体关系
- 指导线人可做的 7 项工作
- 如何指导线人给对手提供虚假情报

视频《潜伏》片段解读与启示

8、如何防止被线人忽悠

- 如何进行人品把关
- 如何进行角色认定
- 如何进行信息交叉确认
- 如何进行投石问路

案例：极具诱惑力的陷阱

9、如何由基层线人推进高层关系

- 项目运作两类途径
- 爬楼梯式公关
- 双螺旋式上下互动
- 如何选择项目的运作途径

案例：面对这位科长我该如何推进？

10、如何识别线人反水

- 线人反水原因分析
- 线人反水的 17 个征兆
- 如何应对线人反水

11、线人开发的五大步骤

- 找到并分析对我方有好感的联系人
- 了解业务联系人个人需求
- 发展并推进联系人个人关系；
- 建立项目目标和利益的共同体
- 培养并指导线人推进项目

三、线人关系的开发策略

1、线人的需求分析

- 线人需求的四个维度
- 物质利益的四重密码

案例：400 万的项目怎么谈飞了？

- 工具：客户需求分析工具

2、客户立场的五个层级

工具：客户立场分析

案例：分析项目中三个角色的立场

3、客户关系的六个台阶

案例：分析判断客户关系的阶段

4、如何建立良好的第一印象

- 建立良好第一印象的五个秘诀
- 客户拜访的准备
- 客户拜访的 8 大开场白
- 经典的 8 大破冰策略与方法
- 识别客户的沟通态度
- 如何建立深刻的客户印象
- 如何为下一次拜访做铺垫
- 8、客户拜访效果的评价

演练：客户第一次拜访

5、推进客户亲近度的 15 大利器

- 寻找并建立共同点
 - 肯定并认同的技巧与话术
 - 赞美的技巧与话术
 - 重复的技巧与话术
 - 倾听的 5 重策略与方法
 - 天下“三大问”
 - 如何投其所好
 - 帮助客户解决难题--雪中送炭的学问
 - 推进客户关系五层话术
-

-
- 推进客户关系三类活动
 - 如何造场控场，通过场影响客户
 - 基层客户推进关系的两大策略
 - 搞定高层的三板斧
 - 搞定高层的 7 大策略
 - 客户关系六层台阶如何层层推进

演练：技巧演练与评价

6、如何建立客户的信任度

- 客户信任的根源
- 信任度与亲近度的关系

- 工业品营销的信任树
- 建立信任的 6 大策略

顾问式营销思维

专业与行业知识

典型案例与结果

亲身或现场体验

履行承诺

权威推荐

案例：大西洋制罐新建项目的运作
