
营销风险管控实战策略与技巧

【课程目标】

- 1.信息收集过程风险分析与防范，如何识别和防范虚假情报风险？如何方式信息泄露？
- 2.项目立项过程风险分析与控制方法，如何识别项目的潜在回款风险与亏损风险？
- 3.特殊需求的合同签订过程如何防范质量、验收与回款风险？
- 4.合同执行过程中 6 大节点的风险管控？（预付款、交付进度、货到验收、发票签收、投运验收、质量问题处理）
- 5.如何控制项目费用风险？
- 6.如何防范销售人员变动的风险？
- 7.如何防止经销商投标客户掌控与回款风险？
- 8.如何防止竞争对手用负面案例或恶意攻击的风险？

【课程大纲】

一、销售过程中的八大困惑

问题 1：销售经理长期驻外，信息屏蔽甚至虚报，导致管理难度太大，如何识别销售人员上报的虚假信息？

问题 2：跟踪的项目多，成单率很低，销售费用高，盈利的难度大

.....

- 销售过程的 8 大风险的识别
- 项目情报的风险分析
- 客户信用风险分析
- 项目回款风险分析
- 交付验收风险分析
- 质量事故风险分析
- 人员变动风险分析

- 合同风险分析
 - 项目亏损风险分析
 - 区域经销商管控分析
- ### 二、工业品营销的 8 大风险管控
- #### 1、项目情报风险管控
- 如何督促员工填报真实完整信息
 - 如何识别员工填报信息的真假；
 - 如何防止项目信息对外的泄露
 - 如何防范负面信息在企业内传播
- #### 2、项目的风险评估与费用管控
- 如何识别项目的潜在风险？
 - 如何判别项目的资金与企业的信用状况？
 - 意向客户项目成单率评估模型？
-

- 如何利用评估工具识别项目成功几率与配置资源？
- 如何根据项目进度确定资金预算
- 如何在项目推进过程中控制项目费用
- 如何在项目推进过程中识别项目失败风险？
- 如何处理丢单后项目费用黑洞？

3、客户风险与信用评估

- 不同类型客户的价值分析
- 如何对客户进行分类管理？
- 针对三类不同价值需求的客户如何应对？
- 如何按照合作阶段对客户进行分阶段管控
- 客户风险管理
 - 信用评估信息收集
 - 信用评估模型的建立
 - 客户风险评估方法
 - 信用级别评估
 - 信用风险控制原则
 - 通过对客户信用评估来控制项目发货与回款风险

4、项目投标风险管控

- 标书制作风险分析
- 如何实施报价，控制报价风险？
- 如何防止被废标的风险？
- 标书审核的风险要点

- 投标现场风险管控
- 如何处理在投标过程中竞争对手的质疑和负面攻击？
- 中标后如何处理竞争对手投诉？
- 如何通过付款方式、交货范围来控制合同利润

5、合同签订风险管控

- 合同评审的 8 大注意事项
- 如何通过有效的合同评审规避订单配置和个性化需求的风险？
- 技术协议对验收标准的约定
- 如何约定产品质量赔付
- 如何约定质保事项
- 如何约定违约付款责任
- 起诉地约定的价值

6、合同执行风险管控

- 如何面对特殊需求的合同？
- 如何在企业内外部实现客户个性化配置需求有效传递？
- 无法满足正常的交期的合同如何防范后期的回款风险？
- 如何处理客户的投诉？
- 如何面对客户对产品返厂诉求？
- 合同执行过程中验收风险管控？

7、经销商的风险管控

- 代理商的资信评估
- 如何提升代理商的忠诚度？
- 如何防范代理商所签订合同回款

风险？

- 如何防范代理更换厂家后续的市场风险？
- 如何防范销售员与代理商串货？
- 如何协助代理商提升管理水平？
- 如何协助代理商开发大客户？

8、销售团队风险管理

- 如何选择合适的人进入销售队伍
 - 如何提升团队的凝聚力？
 - 如何提升销售人员的动力？
 - 销售人员离职前思想与行为分析
 - 如何在制度上预防销售人员的离职风险？
 - 如何做好市场大客户的交接？
-