

《政企大客户销售方法论》

——打透一个点，复制一大片，批量拿政府订单

主讲：罗火平

【课程背景】

来源于西方的销售理论都是以企业采购为研究对象。西方“小政府大社会”发展之路没有产生也可不能产生“政府销售方法论”。

中国成为第一大经济体只是时间问题，中国政府采购将是世界最大经济体中最大的采购主体。用来源于西方的以企业采购为研究对象销售理论，未必能指导企业拿政府订单。中国中小企业要做好政府采购项目，需要有中国特色的销售方法论作指导。

本课程将销售通用理论与中国特色的政治体制相结合，有针对性的指导中国中小企业批量拿政府订单。

【针对问题】

- 不知道讲政治，只知道讲产品。
- 不知道政府双轨制运行机制，一听到对手有关系就想着找大官。
- 不知道提前引导标，只知道拼价格。
- 平时不知道画人脉关系图谱与人物关键字图谱，只知道临时抱佛脚。
- 不知道借助政府媒价加强项目宣传，只知道盯着眼前的一个订单。

【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大特点及应对方法。
- 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。
- 学员能理解快速验收模型。
- 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）
- 理解投标的3种常用技巧。

【课程特色】

方法论与技巧并存：既是一套政府销售方法论，也是一系列政府销售技巧的合集。

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】

面向企业：以党政机关、事业单位、军队军工为销售对象或参与政府采购的企业。

销售特点：需要与客户进行面对面沟通、交流的销售模式。

面向人员：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】2天（6小时/天）

【课程大纲】

一、政府销售有难有什么难点？（导论）

1、政府销售的五大难点

➤ 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、正确理解政府销售的特点

➤ 客户数量恒定

区域客户总表

➤ 客户需求、决策流程、组织架构高度相似

问题库、目标库、价值库、案例集

➤ 合规重于一切

合规自检表

➤ 项目周期长

周期因素表

➤ 官本位意识强

3、销售思维的三大转变

➤ 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、课程三大收益

- 市场独占性
- 交易长期性
- 收益稳定性

二、销售人员如何寻找市场突破点

1. 找到好线索五步法

- 判断线索好坏

好线索矩阵模型

- 找线索路径

找线索指南针模型

找线索路径表

- 线索解构 5W2H 模型

练习：解构党国会议线索

- 线索验证 6 法

举例子：说明结构验证法

- 线索排序矩阵模型

练习：运用矩阵模型对线索进行排序

2. 挑客户选项目五星分析法

- 理想客户五星模型

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、如何构筑人脉资源？

1、学会与政府官员打交道第一步：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、搜集资料用好两张表

- 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：根据路径表搜一个客户关键人信息

3、积累人脉资源画好两张图

- 关键客户升迁关系图谱

案例：张三人脉关系图谱

课后练习：以某个客户为中心，画出人脉关系图谱

- 绘制客户高层关键字图谱

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、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、客户转介绍 18 字真言

- 拉近客户心里距离——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”

- 客户转介绍 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、用三角鼎势模型切入市场

- 切市场三角鼎势模型

2、守住自己客户五大技巧——挖、绑、固、扩、修

- 守客户五字诀模型

案例：法院项目——阻击强势对手的低价竞争

3、挖别人客户五步法——等、钉、挤、扩、固

- 挖客户五字诀模型

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. 创一个客户不会反对的解决方案——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. 找一个客户帮助我们的理由——项目包装

- 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. 写一份打动客户高层的材料——高层汇报材料

- 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. 找一个党组会议好时机——合理利用党组会议规则

- 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. 正确理解政府招标的原因

讨论：客户组织招标的原因

2. 政府采购的形式与参与人

案例：五次流标记

3. 引导标书三式九招

案例：无论报什么价都中不了

案例：变态招标记

4. 制定投标策略

- 投标策略五星模型

案例：欢迎来陪标

5. 防止废标全面检查表

案例：主动流标记

6. 抢标五大注意事项

- 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 3 步法：

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 12 字诀

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. 用新闻报道提高品牌影响力

➤ 新闻稿件 6 要素

2. 借内参材料提高知名度

3. 靠样板项目推动全域覆盖

➤ 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. 客户关系的三个层次

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. 客户关系成长的四个阶段

3. 客户关系升化的五个方向

➤ 关系升华五星模型

案例：往高处引绑定客户战略