

# AI 政企突围术

-2026 新市场环境下大客户销售策略与高阶谈判训练营

## 课程背景

2026 年，政企大客户市场面临全新挑战与机遇：

- **政策驱动变革**：政府采购法、招投标规则持续迭代，合规性与风险管控成为核心壁垒；国企混改深化，决策链复杂度提升，“三重一大”机制对销售策略提出更高要求。
- **竞争格局升级**：订单总量收缩，客户需求从“显性需求”向“财务+业务双驱隐性需求”迁移，技术方案、账期管理、服务周期等维度竞争白热化。
- **数字化加速渗透**：金税五期、AI 监管工具普及，传统客情关系运作空间压缩，企业需通过数据驱动精准定位客户需求，实现“风控前移+流程可视化”。
- **全球经验本土化**：国际企业（如西门子、IBM）通过 AI 工具与本地化策略抢占政企市场，倒逼国内企业提升高层对话能力与全案交付效率。

基于此，本课程融合 AI 工具与实战方法论，帮助初、中层销售人员从“被动响应”升级为“主动控单”，破解政企客户“决策慢、需求隐、博弈强”的困局。

## 课程收益

- **AI 工具赋能**：掌握 5 大 AI 工具（如客户舆情监控、财务需求挖掘、决策链图谱生成），提升信息收集与分析效率 30%+。
- **策略升级**：通过国内外案例构建“合规突围+价值规划”双核能力
- **实战工具包**：10+即用工具包，学员可直接复用

- **沙盘演练**：70%课程时间为实战场景模拟，即时反馈修正策略漏洞

**课程时间**：2天 6小时/天

**课程对象**：目标客户为政企的 KA 大客户经理，区域经理，市场负责人

### 课程亮点

- **政企专属案例库**：覆盖智慧城市、新能源、To G 服务等热门赛道，对标头部企业实战经验
- **AI 工具深度融合**：从信息收集到谈判模拟，全程嵌入 AI 提效
- **即用工具包**：学员可带走《政企客户决策链拆解手册》《谈判博弈急救包》等工具，1 周内落地应用

## 课程大纲

### Day 1：策略筑基-AI 驱动下的政企客户需求洞察与高效沟通

#### Part1：2026 政企市场新规则与底层逻辑重构

##### 一、全国两会核心背景与意义

##### 二、三大政策报告与营销决策工具

##### 1. 关键词 1：追风（《政府工作报告》-风向标）

###### 1.1 政策风向

###### 1.2 十大任务优先级

##### 2. 关键词 2：上车（《发展报告》-施工图）

###### 2.1 行业机会

###### 2.2 城市布局

3. 关键词 3：卡位（《预算报告》-资金流向）

3.1 投入重点

3.2 行动建议

### 三、营销决策标尺

1. 政策信号判断：

2. 行动策略：

### 四、案例与实操建议

1. 政府采购法修订要点、国企“三重一大”决策机制对销售的影响

案例：某 500 强企业因忽视合规性痛失亿元订单的教训

2. 工具：《政策风险自检清单》

## Part2：AI 赋能的客户洞察与商机挖掘

### 一、信息获取-了解客户

1. 数据的重要性

案例：有没有真正意义的陌生拜访？

2. 如何获取信息

2.1 学会搜索

案例：如何利用公开渠道获取信息了解客户？

#### AI 工具实战：如何利用 AI 工具全面收集客户信息

- 天眼查/企查查 API 快速抓取客户经营数据
- Deepseek 生成客户需求分析报告
- 用 Python 简易脚本监控客户舆情风险

博弈论应用：如何用“红白脸策略”突破强势客户的心理防线？

## 2.2 借助中间人

- 五人定律
- 邓巴数字
- 六度分隔

## 2.3 看、问、听

**专题延展：向风投学习如何利用财务思维了解一家公司的经营（支付）能力**

### 1. 财务-必须要掌握的一门语言

- 收入、利润、现金流
- 利润率、投资回报率
- 经营周期、库存周期和现金周期

### 2. 读懂三张表的关键

**案例：某 500 强企业采购部“一票否决权”背后的财务指标**

### 3. 用“赛道理论”描述/了解一个行业

- 赛道多宽：市场规模
- 赛道多长：行业所处阶段
- 赛道平坦与否：行业竞争格局

## 二、需求洞察双驱模型：

### 1. 业务需求（显性） + 财务需求（隐性）

### 2. 工具：《财务需求挖掘清单》（含 5 类关键财务指标提问话术）

**案例：某省交投集团“智慧交通”项目的隐性需求挖掘**

工具：《政企客户财务需求挖掘清单》

## Part3：高层对话与信任构建

一、身份重构：从“销售”到“顾问”（参考埃森哲交付模型）

1. 医院和药店的区别
2. 如何提升自己的价值感

案例：埃森哲为什么比麦肯锡值钱？

二、DISC 客户特质识别与应对策略

- 客户识别方法论-制造输入，观察输出
  - ◇ 基础逻辑：行为面试理论
  - ◇ 核心思路：谈过往
  - ◇ 三大沟通技巧
  - ◇ 多人环境下识别技巧

案例：算命的靠什么赚钱-巴纳姆效应

- 应用：如何和不同特质的人打交道

工具：《DISC 客户特质应对卡》（含话术策略与禁忌清单）

三、实战演练：如何向厅局级领导汇报技术方案（含 AI 辅助 PPT 生成技巧）

工具：《高层沟通 6 步法 Checklist》

## Day 2：实战突围-政企大客户谈判博弈与全案闭环

## Part4：复杂决策链干预与博弈策略

一、决策链拆解

1. 发起人（业务部门）

2. 评估人（技术专家）
3. 拍板人（领导班子）

## 二、不同对象的关注点

1. 拍板人
2. 评估人
3. 执行人

案例：如何和孩子老师沟通？

## 三、政企大客户销售十大核心思维

1. 花钱，需要理由
2. 超长决策流程
3. 从面对一个人到一个系统
4. 尽量和能拍板的人谈
5. 和无数个脑袋打交道
6. 理解财务、法务、人事
7. 写在合同里的，才算数
8. 企业如何进行招投标
9. Vendor List（供应商名单）
10. 在流程制约下，游刃有余地影响决策者

案例：某央企“新能源基建”项目如何通过“一把手工程”逆势翻盘

工具：《政企决策链图谱模板》

## Part5：高阶谈判与风险管控

## 第一讲 谈判思维认知

### 一、谈判的根源-分歧

1. 利益分歧
  - 1.1 利益分歧的应对四步法
2. 认同分歧
  - 2.1 认同五个支柱-BRAVE 模型
  - 2.2 认同分歧的应对方式

### 二、谈判最核心的方法论框架-ICON 模型

1. 利益要素 (Interests) -三角形框架
2. 标准要素(Criteria)
3. 选项要素(Options)
4. 替代方案(No-Agreement Alternative)要素

### ICON 模型实战化

## 第二讲 谈判实战技巧

### 一、谈判的定义

### 二、商务谈判技巧

1. 谈判两种基本能力
2. 三种基本谈判类型
  - 2.1 价格谈判
  - 2.2 条件谈判
  - 2.3 价值谈判

### 三、不同谈判对象的谈判关注点

1. 拍板人
2. 评估人
3. 执行人

案例：如何和孩子老师沟通？

#### 四、强势对手沟通技巧

1. 不要急于解释
2. 给出参照物
3. 向上管理
  - 3.1 掌控感
  - 3.2 HPDF 模型
4. 高阶技巧：现实扭曲力场

工具：《高层决策者沟通 6 步法》（含会议前/中/后 Checklist）

案例：某国企 TO G 业务如何通过“一把手工程”逆势翻盘

#### 第三讲 如何应对拒绝

##### 一、心态调整

1. 如何看待客户说不-客户比你先感觉到你的放弃
2. 客户的“不”意味着什么

##### 二、应对拒绝双循环技法

1. 应对不同意见的“6 要“
2. 外循环五步法
3. 内循环六大心法

案例：如何用选项降低客户决策痛苦感

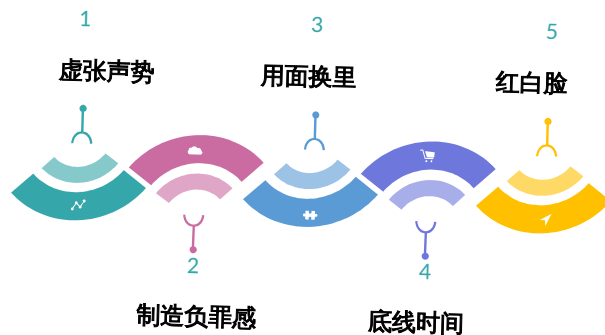
#### 4. 如果无法挽回

### 第四讲 谈判心态与心理战

#### 一、谈判中的心态

1. “没有非成交不可的谈判”
2. 双赢是结果，不是目的
3. 不行就喊停
4. “对事不对人”

#### 二、谈判中的心理战



谈判力测评：学员预测试+弱项针对性训练

工具：《谈判风格测评表》（红蓝对抗式评分）

## Part6：回款与长效关系维护

#### 一、合同风险管控：账期、服务周期、违约条款设计

1. “不能拖”-高效推进回款流程

工具：《回款流程 SOP》（含 AI 嵌入点）。

2. “不敢拖”-危机应对：如何应对有钱不给

工具：用 AI 生成《客户合作价值报告》，量化拖延付款的隐性成本

3. 从“不敢拖”到“不想拖”的终极策略

## 二、客户关系维护

1. 资料分配-RFM 模型
2. 客户全生命周期管理

案例：西门子医疗如何通过“全生命周期服务”锁定政企客户

工具：《政企客户关系维护日历》

### 全案闭环沙盘演练

- 场景 1：客户要求降价 20% → 工具：《价格谈判三步法话术模板》
- 场景 2：技术要求过高/友商截单 → 工具：《差异化价值对比表》
- 场景 3：高层需求暧昧难把握/临时变卦 → 工具：《隐形需求识别与挖掘》



### 工具包交付清单

决策机制：《客户组织决策链图谱模板》、《5 类关键财务指标提问话术》

需求洞察：《怎样挖掘客户的真实需求-任务表格》、《客户需求模板》

客户识别：《行为与暗示》-谈判中身体语言代表的含义、《DISC 客户特质应对卡》、《30 秒客户特质识别指南》、《中国客户微表情对照手册》

沟通谈判：《高层决策者沟通 6 步法》、《倾听水平测评对照表》

商务礼仪：《商务着装标准》、《餐桌礼仪测评》

案例解析：《SPIN 案例》

参考书目：《大客户销售参考书目》

## 客户评价

- “课程将政策解读与 AI 工具结合，正是我们应对 2026 年政企市场的刚需！”

-某省属国企销售总监

- “沙盘演练直接还原了我们投标中的真实困境，工具包拿来就能用！”

-某智慧城市解决方案提供商