**政企大客户关系营销**

|  |
| --- |
| 时间地点：2024年4月18-19日（周四五）上海  培训讲师：王浩  课程费用：4800元/人（含授课费、证书费、资料费、午餐费、茶点费、会务费、税费）  招生对象：营销总经理、销售总监、销售部门经理,大客户销售人员、项目销售人员、渠道销售人员等,处理政府、集团型企业、事业单位、军队关系的相关人员  友情提示：此课程可以邀请我们的培训师到企业开展内训服务，欢迎来电咨询  课程地址：<http://www.sdlzzx.com/opencourse/k00130.htm> |

课程亮点：

1、案例丰富：我们的案例库有2000余个案例，且大多为原创的实战案例。同时，针对每个课程单元，我们均配有相应的案例。

2、气氛活跃：课程的形式包含：案例讲解、分组讨论、角色扮演等，学员的参与积极性高，这使得整体的气氛非常活跃，相应地，学员的吸收率也得到保证。

3、实用性强：老师从案例讲解开始，到技能总结收尾，让学员在启发过程中，掌握专业的销售方法和策略，学以致用，真正体现课程的实用性。

解决五类问题：

1）客户分析：对客户行为和心理、客户组织内部的潜规则了解不深入

2）关系策略：有的放矢地开展公关工作，避免陷入“关系陷阱”

3）关系判断：不清楚双方的关系处于什么水平，因而，经常说错话、办错事

4）公关效率：少花钱，多办事，而不是乱花钱，还办不成事

5）闭环沟通：为公关而公关，没有任何意义。每次公关和沟通，都要产生成果

参训对象：

1）销售领导：营销总经理、销售总监、销售部门经理

2）销售人员：大客户销售人员、项目销售人员、渠道销售人员等

3）公关人员：处理政府、集团型企业、事业单位、军队关系的相关人员

授课形式：

知识讲解、案例分析讨论、角色演练、小组讨论、互动交流、游戏感悟、头脑风暴、强调学员参与。

课程大纲：

第一讲 政企组织与角色心理分析

案例分析……

1、政企组织结构与特征

政企组织的科层化结构

政企组织的职能分工

政企组织内部的权力关系

政企组织的七个特征

2、政企组织行为

政企组织的五种典型行为

政企组织行为潜规则

领导的五种权力

3、政企组织内部角色心理

内部角色心理的相关因素

十种典型的职场个性

案例分析……

第二讲 政企关系营销策略

案例分析……

1、新常态下的关系营销认知

关系是成败的关键

反腐新政对政企客户的影响

2、政企客户关系进程

政企客户的关系心态

政企客户关系进程曲线

3、关系营销策略

关系营销特点及对策

关系营销推进的核心路径

关系营销六对策

4、精益营销

精益营销行为理念

订单成功背后的关系逻辑

案例分析……

第三讲 建立良好的第一印象

案例分析……

1、确认关键人物

大客户内部角色分析

谁是关键人物

确认关键人物的方法与话术

2、如何建立良好的第一印象

对拒绝保持平常心

用好客户的心理时间

重交友、轻推销

创造接触机会、诱敌深入

礼仪周到

移情式沟通

案例分析……

第四讲 建立好感和信任

案例分析……

1、好感和信任是什么

好感和信任的几种典型表现

好感和信任的区别

2、培养好感和信任的对策

感动客户的拜访

在客户现场的感人表现

做一个有品质的人

体现专业素养

借力关系的渊源

投人所好

从对方的兴趣点切入

激发倾诉欲

案例分析……

第五讲 建立私人情谊

案例分析……

1、如何理解私人情谊

私人情谊是什么

私人情谊在客户关系进程中的位置

2、约请的潜规则

如何顺利地请客户出来

饭局潜规则

宴请过程中的谈资

酒桌上的忌讳

3、送礼的学问

送礼的“犯规动作”

送礼的时间点和场合

送礼的说辞

如何选择合适的礼物

4、万水千山总是情

案例分析……

第六讲 建立内线

案例分析……

1、内线的选择

选择内线的几个要点

内线的典型信号

照顾内线的多元化诉求

2、搞掂内线的标准

确立内线的五个标准

确立内线的试探性沟通

桌面下交易

3、和内线打配合

流程配合

客户内部关系配合

案例分析……

第七讲 建立关系网

案例分析……

1、政企组织内外关系分析

政企组织内部的九大关系

政企组织内部的六种工作关系及特点

2、编织关系网的“烹调”艺术

同科室关系的“拌”法

三角关系的“炒”法

多层网络关系的“调”法

新旧关系的“卤”法

关系链的“蒸”法

多年老关系的“炖”法

3、培养高层关系

见高层领导的时机

与高层领导沟通的四个要点

公关高层领导的对策

案例分析……

讲师介绍：王浩老师 闭环管理｜闭环销售｜精益营销

 研究及产品

案例研究：3000多个管理及营销业务案例研究

理论创建：闭环管理、闭环销售、精益营销

培训产品：闭环管理系列课程、闭环销售系列课程

咨询产品：闭环管理系统、闭环销售系统（销售KPI↑）、精益营销系统（销量↑）

 出版专著

管理心理学专业：《驱动力》

B2B营销学专业：《大客户销售路线图》

 人生历练

职业经历：21年企业实践经验，带过11支团队，从事过8个行业

实战背景：省政府秘书、远东科技市场总监、翰林事业部总经理、摩托罗拉政府项目销售总监、智博科技集团执行总裁等职

专业背景：清华、北大总裁班客座教授；人保部全国就业培训技术指导中心《营销师》首席专家；华为、用友等企业大学的特聘专家

 三大系列课程

闭环管理：闭环管理策略、目标执行力、领导力、团队管理等

闭环销售：闭环销售管理、闭环销售技能、关系营销、谈判、投标运作、催收货款、渠道开发与管理等

精益营销：精益营销战略、精益营销策略、企业销量超速增长引擎等

 教学方法

案例教学法：3000多“场景案例”储备，针对企业需求和课程主题，针对性调用案例，互动分享、深度剖析，活跃课堂气氛，提高学员的参与度和吸收率。

成果教学法：提炼简洁实用的套路和工具，解决“实战问题”，直接改善学员的工作效率和业绩，大幅度提升培训转化率和学习收益。

 部分案例

工业品 海信集团、长城润滑油、东方电器、联泓集团、康得集团、动力源股份、南山集团、慧谷化学、宇明阀门、东标电子、昆仑海岸、冠利新材料、国瑞升科技、佳力高纤、红三叶集团、深圳振豪密封、圣万提注塑、天津瑞基化工、宝武集团梅山钢铁、昆明钢铁集团、龙腾特钢、豹驰集团、河北海贺胜利、青岛瑞智精密、圣戈班管道系统、柳道热流道系统有限公司、科惠工业材料

IT、

系统集成 用友股份、新大陆、东软股份、长城信息、东方通科技、天融信、万里红科技、绿盟科技（亿塞通）、华宇信息、北斗导航、四维图新、中科宇图、中科遥数、中地数码、华夏科技、中企动力、龙图软件、北大软件工程、辰安伟业、万集科技、胜利油田软件、华旭金卡、泰德汇智、爱迪科森、曙光股份、东方飞扬、北京冠金利、北京互信互通、北控三兴、易美软通、世纪东方国铁、中地时空数码

高科技 深圳力合微电子、新大陆、无锡奥特维、中车集团、北京交控、北京和利时、中国电子集团、武汉理工大学产业集团、天诚盛业、上海力信测量、世纪东方、武汉高德、方物科技、中标方圆、新亚天影、龙德时代、广东科密集团、中航华燕科技、星格测控技术、中科英泰信息技术、深圳通业科技

环保、节能、新能源 中石油、中海油、中持股份、永清环保、中节能集团、菲达环保、中科环能、碧水源、通源环境、路域生态、内蒙古环保投资集团、富通环境、爱土环境、现代环境、青岛佳明测控、硕人科技、中科实业、北京东润环能、高能时代、晓清环保、小黄狗环保、天合光能、中广核集团、浙能电力、清华太阳能、新奥燃气、合肥中盛绿色

电气、电力 南瑞集团、远东集团、长峰集团、普讯电力、中电普华、天泽电力、西班亚埃特罗斯、施耐德、欧姆龙、湘能科技、华呈基业、特变电工、力合微电子、煜邦电力、北京合众科技、许继电器、上海吉泰电子、新创四方、秦骊成套电器、浙能电力有限公司、北京电力、山西电力、神马电力、杭州光速集团

通讯 华为、中兴通讯、北京瑞斯康达、北京电信规划设计院、中通服咨询设计研究院、深圳华讯方舟、武汉烽火集团、广州阿尔创、中国移动、辽宁移动、广西移动、郑州移动、武汉电信、中国联通北京公司

互联网 美团、百度、百科互动、人人网、阿里巴巴、必联网、校易收、上海震坤行（工业品互联网）、京东商城、车友网

非家用车、汽车配件 东风汽车设备、东安发动机、徐工、三一重工、宇通客车、西安康明斯、柳州五菱、江铃改装车、中联重科、中彰国际、卡特彼勒、江苏海沃（环保车）、中联重科、鹏翎胶管、庞大汽车集团、新宏昌重工集团、奇瑞汽车、亚之杰汽贸、北京福田、上海双林集团、意昂神州、斗山山猫、中兴智能汽车

军工企业 兵器集团43所、总参56所、南方航空发动机（已并入中国航空发动机）、西安16所、213所、航天精工、新兴东方、中国电子集团36所

设计院、

第三方机构 中南设计院、中国联合工程公司、巅峰智业、安徽省交通规划设计院、中国商业联合会、北京工程咨询公司、中认倍佳（3C检测）、江苏中民金服、北京电信规划设计院、北京华宇恒通

建筑、建材 碧桂园、中天建设、中建七局、东方雨虹、蜀羊防水、北新、盛德宝罗

生物科技、医疗器械 中国科学器材公司（中国医药集团）、中源协和（和泽生物基因）、广州金域检验、茂健联星生物、勤邦生物、河南牧翔动物药业、毅新兴业、上海威士达、北京怡和嘉业、北京天智航、北京伏尔特、广州维力医疗器械

其他 农家福集团、大北农、正正饲料、屯玉种业、秋乐种业、大连海晏堂、北京一轻集团、绍兴会稽山酒业、苏宁电器、罗马世家、法派服装、上海钜勋、青竹美术颜料、幸福人寿、英大人寿、中福集团、中铁现代物流、天津卷烟厂、盐业集团、佛山地质局、成都印钞厂、智美体育、宜春邮政局