

# 《鬼谷子招议标销售谋略》

级别：初级/中级

主讲人：田金龙

大客户销售就是搞定人，如何搞定采购团队？

客户已与对手深度合作，如何让客户来选择我们？

知己知彼百战不殆，如何知己？如何在客户团队中发展内线？

如何与客户结交？在与客户的结交过程中需要注意哪些事项？

为解决这一问题，特开发本课程。”

## 【课程宗旨】

为解决投标过程中，出现的不了解采购团队信息、客户已与对手深度合作、搞不定采购团队，提升一线员工销售技能、提高中标率，以期达到大幅提高中标水平。

## 【学员对象】

- 一线销售
- 销售管理

### 【培训时长】

2 天，12 课时。

### 【课程价值】

- 大幅提高中标率；
- 深交客户的谋略及常见错误；
- 学会置主要对手于死地；
- 快速与客户打成一片；
- 中标基本无望时绝地反击；

### 【采购须知】

#### 一、学员人数

为保证充足的训练，让学员现场掌握授课技能，每个班

级最理想人数为 15-40 名学员，不建议每班超过 50 人。

#### 二、教室条件

##### （一）课桌椅类型

须采用可移动标准课桌。

##### （二）教室布局要求

八字型课桌摆放，便于学员讨论和讲师指导

### 【课程纲要】

#### 一、 捭之、贵周

##### （一）自我之周

- 1、自我分析的方法
- 2、拜访前的演练
- 3、采购流程

## **(二)客户之周**

- 1、客户基本信息
- 2、客户类型（客户分类）
- 3、嗜欲——快速结交客户的办法

## **(三)相同销售之周**

- 1、共同客户销售员寻找
- 2、共同客户销售员的作用
- 3、知道他需要什么——管理

## **二、客户之交**

### **(一)稳度循顺**

- 1、交浅言深
- 2、探索客户真实想法的方法
- 3、下次拜访留下余地

### **(二)飞钩箱**

- 1、用对赞扬方法让客户成为你想让他成为的人
- 2、重累的过程
- 3、知道他需要什么——管理

### **(三)权谋之用**

- 1、内线的选择与用法

2、置主要对手于死地的方法

3、人主人臣的不同应对

三、成交前后

(一)阻击对手

(二)回款

(三)知行合一