

广东省招标投标协会

关于举办「北斗星」获客与成交实战营 专项培训的通知

各有关单位：

当前招投标行业市场竞争日趋激烈，项目业务普遍面临来源窄、精准筛选难、初次触达信任弱、需求挖掘不透彻、成交流程错位等核心痛点，造成了企业业务拓展与业绩增长双困局。为助力行业企业破解业务拓展难题，搭建实战化学习交流平台，掌握可落地、可复制的获客成交方法，提升业务团队专业能力与项目转化率，协会特邀行业实战师资开展「北斗星」获客与成交实战营专项培训，现将具体事宜通知如下：

一、培训主题与核心实操内容

本次实战营全程紧扣“实战落地、对抗演练、现场复盘、逻辑重构”核心，采用沉浸式B端商业营销实盘对抗，所有课程模块均搭配小组同台竞技练兵、导师现场点对点复盘，每一节课程都对应实操任务、实战输出，确保学员学完即掌握、带回就能用，精准破解B端营销获客、成交攻坚的核心痛点，全方位重构营销操盘底层逻辑。

（一）获客与破冰——从线索获取到有效初触，锁定高价值客户

聚焦B端市场拓客渠道狭窄、有效线索甄别困难、初次触达信任建立薄弱的行业共性痛点，闭环式精准教学，全程穿插小组实盘对抗演练，导师全程跟进督导、实时纠错，开展现场短板复盘，手把手带领学员搭建适配自身业务的高效可落地获客体系。

【上午】破局获客：认知重构+三大核心获客策略

跳出传统低效获客思维误区，完成 B 端高端获客底层逻辑重构，深度拆解适配高端商业场景的三大核心获客打法，精准剔除低效获客渠道，聚焦高价值 B 端线索源头布局；同步启动小组对抗式实盘操作，各组围绕指定 B 端细分赛道，现场策划专属获客执行方案，导师实时巡查指导，实操环节结束后即刻开展集中复盘，直指方案漏洞、优化执行路径，明确高效获客核心方向。

【下午】线索筛选+专业初触

实操教学 B 端线索精细化分级筛选方法，精准区分无效线索、潜力线索与高价值线索，规避盲目跟进造成的时间与人力成本浪费；传授标准化、专业化的初次触达沟通逻辑与话术体系，帮助学员快速树立专业形象、建立客户信任，精准收集核心合作信息；各组延续上午对抗任务，完成线索分级甄别与初次触达实操推演，导师逐组开展点对点复盘，纠正沟通误区、打磨触达细节，强化实操落地能力。

实战输出成果：《获客作战地图》+《B 端线索 ABC 分级表》+《初触信息收集清单》

（二）成交攻坚—流程对齐·需求深挖，精准触达客户真实需求

针对 B 端成交周期较长、供需双方流程错位、客户真实需求挖掘不透的核心难题，采用实操教学+小组对抗练兵模式，结合专业营销工具落地教学，导师现场拆解一线实战案例、复盘各组实操短板，帮助学员吃透 B 端成交核心逻辑，摆脱盲目跟进、低效谈判的困境，打通成交关键链路。

【上午】流程架构+双流程实操对齐：踩准成交节奏，规避对接错位

搭建完整 B 端销售全流程架构，详解销售方与采购方双流程对齐核心方法，破解对接错位、节奏混乱、跟进滞后的成交障碍；各组开展实景对抗，完成销售-采购流程对齐实操，导师现场复盘各组流程漏洞，梳理最优跟进节奏，规避常见踩坑点。

【下午】需求深挖+科学分类：挖透真实需求，定准跟进核心方向

手把手教学 SPIN+KANO 两大专业实战工具，摒弃表面需求浅挖掘，直击客户隐性真实需求与核心诉求，教会科学分类需求、划定跟进优先级，为后续定制专属解决方案筑牢核心基础；各组结合工具开展需求深挖对抗演练，全真还原客户沟通场景，导师逐组复盘点评，优化提问逻辑与挖掘技巧，重构需求判断底层逻辑。

实战输出成果：《B端销售-采购流程对齐表》+《SPIN 需求挖掘实操手册》+《KANO 需求分类表》

二、培训时间与地点

报到时间：4月17日（周五）8：20-8：50

培训时间：4月17日-18日 9：00-12：00，14：00-17：00

培训地点：广州市南洋酒店（广州市天河区兴华路38号）

公共交通：地铁6号线天平架A出口

三、培训费用

费用标准：会员单位 2380 元/人，非会员单位 2980 元/人，含场地费、授课费、资料费、会议用品、当日午餐及茶点费。交通、住宿费自理。

四、汇款信息

1. 对公缴费

户 名：广东省招标投标协会

开户行：中国银行广州环市东路支行

账 号：7094 5992 2764

2. 个人缴费(请备注学员名字)



五、报名办法

报名截止时间 4 月 15 日，小班培训制，名额有限，额满即止。
识别下方二维码填写报名信息。



六、培训相关要求

1. 高度重视，按需参训：请各单位结合业务发展需求，合理安排业务骨干参训，提前梳理日常 B 端业务拓展中的实际问题，带着问题参训，提升学习针对性。

2. 遵守纪律，全程参与：培训期间请严格遵守课堂纪律，手机调至静音或关机状态，不迟到、早退、旷课，全程参与实战演练与互动研讨，确保培训效果。

3. 学以致用，成果转化：培训结束后，建议各单位组织内部复盘，将所学方法论、工具表落地应用到实际业务中，协会将持续跟踪各单位培训成果转化情况。

本次培训聚焦 B 端业务实战痛点，全程以实操落地为核心，结业后参训人员可带走专属实战工具包。

七、联系方式

刘先生 020-83542015、18925112448

宁先生 020-83542381、13632363929

成小姐 020-83540043、13570245310

