大家都在跑客户，怎么能第一时间能找得到关键的KP，这个是我觉得可能是很多同学很想要了解的方法，所以那我们来看一下，有哪些方法我们可以第一时间找得到KP。

我们首先看一下，我们平时的工作场景是怎么样子的？

我们如何快速判断当前的这个人是不是KP呢？如果你判断不是，那你就要去通过他快速地跟第一KP去进行见面。这个人怎么去判断？通过哪些方面去了解呢？**比如说我们拿到的名片，**正常的传统的销售方式是说：唉我们互相递个名片。你通过名片，知道这个人的职位是什么？如果他上面是写的副总经理啊，或者是某某集团的某某总经理，或者是子公司的总经理，或者他就是董事长。所以我们很简单地用名片的方式，就能知道说这个人是一个什么样的职务，去了解他是不是第一第二还是第三KP。这是第一个职务上。

第二个呢，如果他上面写的是联合创始人，现在新的创业公司有很多联合创始人，可能三四个联合创始人，那么我们通过联合创始人去了解一下他的岗位，比如说他就仅仅写联合创始人，实际上他根本就不是CEO，那么这件事情上我们就要去跟他去check，说：哎，这件事情，如果我们要定下来的话，那么公司是要走什么流程？

他就会跟你讲，说，“哎，这件事情就是我说了算。到时候流程我们是这样的，内部一个评审会，评完以后……那我是评审会成员之一。”只要过评审会，那就麻烦了。他就不是唯一的KP了。过评审会，就一定大部分的是你要去跟他家开个会，做个交流，做个答疑，做个解惑。

这个时候我们也知道他不是最大的股东，他其实是股东之一，那还是要经过CEO最终的批准。再从股东再细分下去，他是不是联合创始人兼CEO？还是说他只是联合创始人？他负责比如说品牌或者市场或者某一块业务，要跟他确定一下。比如说我们的客单价产品是5万或者10万块钱，他有没有签这个5万10万批字的权利？如果他有，那么他有没有决定这件事情的权力？

就是有很多的公司它比如说要用一个系统，其实这个系统呢，比如说它是叫CHO来负责的，正常的情况下，他是需要找CEO去汇报一下，说：唉，我们要买这套系统，啊这个系统大概多少钱？ 那我们要有什么功能？如果说开明点CEO他就说：“这件事情，如果你觉得OK，那你们几个人商量一下，觉得OK，我就批了吧。”一种是这个情况，那你知道这个人是他有决定权的。

还有一种是很多的公司，这个事情是老板最终决定的。而且老板那有可能有很多的问题，老板说不定有个什么样的朋友也卖这个东西。最后那个缝隙里查出一个你的竞对出来，你有可能随时都是被毁掉。所以这个时候你还去了解一下：有没有其他的人在跟我们谈同样的这个产品，跟你们来谈？那么你们之间的想法是怎么样？

比如说，他说：“哎，我们有三家在谈，那三家，那家是找我们老板过来的。”那你这时候就了解说这三家什么渠道过来的，是通过谁的关系过来的。如果通过其中的一个大的KP或者一个股东的关系过来的，有时候这些事情就最终决定了你的成败了。

**我们做销售的就真的在KP的这个关键点上，不仅仅是你印证了他是个KP，还要印正在做这件事情上的话，还有哪些因素在阻碍了你最终成交，或者说是否你是唯一的选择，还是你是选择之一？那么如果是选择之一，我们中间要了解很多很多的细节，才能决定说这个case你有多大的机会。**

所以，这些东西都了解完之后，**那最终了解的是要签字付款的这个审批的流程。**如果今天确实这个人就是CEO，就是老板，比如说我们是卖人力资源的软件了，那我们就牵涉到CPO；我们是卖销售管理软件的，那就牵涉到SVP；我们要卖财务软件，牵涉到是财务的老大；我们要卖的是提高凝聚力的，有很多公司可能就直接是hr老大在负责这件事；有很多公司是由销售部老大提出来需求，然后他就跟HR老大两个人check这件事情，两个人都觉得OK，最终经老板的批准，然后那时候就3个KP再去做决定了。

那么这些事情都是我们很多的事都是要花时间去check这件事情的。你check得越细，你离开这个大门的时候就心里越安；你check得越不细，被你的老大一通去check的话，你的懊悔之心就越重，啊我为什么没想到这样子？我为什么就不仅就不仅把这个细节的事情做一下呢？

这是我们讲的第一个环节。

第二个环节是说，我们有时候大部分时间是见不到第一KP的，就是最终的董事长或者是这个GM是见不到的。但是我们可以见到他的经理或者销售总监或者副总经理。我们谈得很好，对方也认可你的价值，认可你的产品的功能，然后认可你这个人，那么怎么办呢？

那么此时此刻你会提出说，哎，你会确认一下他是不是第一KP，然后你也确认过了，他不是第一KP他要跟他老板去商量一下，要去跟第一KP做一个交流，做个汇报，然后才能决定说这件事情我们是要往下走呢，还是停下来。

那么好，此时此刻其实你的场景就是在这个办公室里，就在这家公司，其实他的老板可能就在隔壁。我的建议就是说，**你立马就跟这个KP提出来要见最终的KP的意愿，**然后就跟他讲，说：“哎，那你看我们今天聊得很好，能不能说今天，我们趁热打铁就把这件事情，我们一起来跟老板去做一个交流，看看他是怎么想的？看看他是怎么思考的？他有哪些反对意见？对我们这个产品可能还有些不太了解。毕竟我跟你聊，你再去跟他去描述的这个场景啊或者说对产品的功能的一些疑惑，你是没办法第一时间解惑。那正好老板如果在的话，我们就一起去跟他聊一下，就把所有的问题一次性谈透。我们提高我们的工作效率，大家现在都比较忙，你也忙，那我回去以后，再来通知我也不知道猴年马月的事情。对吧？那看看能不能今天我们就把这件事情呢跟他聊一下，我也好及时地给他做一个汇报，或者做一个沟通。如果说我还有沟通不了的，我回去再准备点资料过来还是怎么样。”

那这个时候我们是很容易第一时间去跟这个KP进行交流，

我们做好销售，做top sales，一定是你的工作方式就是跟普通sales就是不一样的。本来要用2到3次，能把一件事情谈清楚，找到KP。那我就一次性多花15分钟的时间就可以干到。

那么这件事情就是Top Sales跟普通的sales不一样的思考和行为模式，可以让我们提高我们的工作效率，提高我们的成交几率，提高我们的业绩。就光这个动作你就可以为自己节省至少未来的2到3个小时。

这是我们刚才讲的，通过第二KP第一时间找到第一KP去进行有效的沟通和交流，从而提高有效拜访效率。

好，那我们刚才也讲过了，就是说，**怎么通过KP找KP，怎么快速的判断是否是最终的KP？怎么判断这个case是要牵涉到哪些KP做决定？那么哪些KP又引进了你的竞对进来？如果没有精细化的去了解透彻，根本就无法掌握后面的结果**。

谢谢大家！