**2015年市场营销系列三**

**《高科技企业精益营销之拿大单》**

**限额100人**

**【课程说明】**

为什么传统的策略越来越没有效果了？

为什么我们销售人员付出巨大，而收获却惨淡？

为什么我们跟的单子不少，而真正拿到的单子太少?

为什么别人能够轻松拿大单？而我却常常与大单无缘？

为什么？为什么？我们销售人员心中有太多的为什么？

精益营销将为您一一破解，精益营销将让您轻松掌握一套系统的打

法，让您在市场中披荆斩棘，轻松拿下大订单。

**【课程收益】**

* 掌握高科技产品销售的基本规律，把握销售过程的关键环节
* 掌握高科技产品销售每一环节的关键成功要素和核心套路
* 掌握战前布局的核心策略，让我们赢在起跑线上
* 掌握关键决策角色分析策略，让我们处处赢的先机
* 掌握客户攻关的核心策略，提升销售人员客户攻关能力
* 掌握项目局势评估的关键技术，提升销售人员局面掌控力
* 掌握客户维护的关键步骤和关键要素，提升客户关系管理能力

**【课程特色】**

**训练有特色：**采取“现场辅导+工具落地+行动计划”的训练方式，并以案例解读、小组讨论、多媒体演示、沙盘推演、情景互动等多种教学方式，让学员打开心门与老师一起思考、一起互动，寓教于乐。

**讲师更实战：**讲师来自世界500强企业，15年一线操盘、营销管理与营销咨询的丰富经历，既有大量的成功经验，也有失败的经验教训。

**工具可落地：**本体系近几年已经被200多家企业培训后落地推进，30家企业进行过咨询体系建设，全面提升了销售团队的销售成功概率。

**成果可检测：**可以对学员参加训练前与参加训练后的“项目跟单成功率”进行先后对比，可进行训前与训后的成果检测。

**【课程大纲】**

**第一部分：新常态下高科技企业的营销出路**

1、新常态下高科技企业营销的四大困惑

2、高科技企业营销发展的四大趋势

3、新常态下高科技营销人员五重境界

案例分享：罗格郎的销售冠军“张大拿”是如何炼成的？

**第二部分：客户采购流程与阶段关键成功要素解析**

1、客户采购流程特征解析

案例讨论：客户采购每一步骤的“关键先生“在哪里？

2、客户开发进程与阶段关键成功要素梳理

 1）、“信息收集，商机评估“阶段之关键评估要素

 2）、“前期接触，策略布局“阶段之关键布局策略

 3）、“需求挖掘，方案设计“阶段之关键需求认知

 4）、“技术交流，突显优势“阶段之关键壁垒策略

 5）、“客户攻关，高层突破“阶段之关键攻关策略

 6）、“内部评估，促成一致”阶段之关键联纵策略

 7）、“合同执行，后期维护”阶段之客户忠诚策略

案例分享：烟台荏塬热工如何一年内将项目成功率从18%提升到37.2%

**第三部分：战前布局与决胜关键**

1、识别出客户内部最有价值的“内线”

2、找到内部的“结盟者”实现命运共同体

3、找到能够真正帮你赢单的“教练”

**案例：100多万的单子，为什么飞了？**

**落地工具：《甄选内线四维模型》、《培养教练三度法则》等**

**第四部分：采购组织分析与关键决策角色解读**

1、走出采购组织分析的五大误区

2、关键决策角色的五纬解读

3、绘制《组织权利地图》的三个要素

**案例：客户内部相互踢皮球，我该怎么办？**

**落地工具：《组织权利地图》、《客户决策CUTE模型》**

**第五部分：客户攻关与高层突破**

1、走出客户关系认识的误区

2、不同社交风格的不同攻关术

3、分析客户“痛点需求”的七个纬度

4、客户关系阶梯识别与推进策略对应

**案例：拼死一搏，鹿死谁手？**

**落地工具：《客户需求鱼刺图分析》、《头脑风暴激荡法》、《客户关系拓展卡片》**

**第六部分：竞争分析与项目局势评估**

1、关键决策人真实支持度如何测试

2、如何识别潜在的博弈力量

3、如何识别项目“优势”与“风险”

4、整体竞争局势如何理性评估与解析

**案例：竞争对手已中标，他如何起死回生，反败为胜？**

**情景模拟：“竞争局势沙盘推演”演练**

**第七部分：客户关系管理与价值提升**

1、客户组织关系拓展的四个台阶

2、客户“钱包”份额提升的四大纬度

3、如何将个人客户关系推进到组织客户关系

4、客户组织关系平台拓展的四把金钥匙

5、客户组织关系管理的例行、闭环与再提升

**案例：他是如何将一大客户的10%的不到份额提升到50%以上？**

**落地工具：《客户关系管理轮盘》、《关键业务行为日历》**

**【讲师简介】**

**包老师——大客户与解决方案式营销专家**

 国内大客户销售实战培训专家

 解决方案式营销与销售管理专家

《赢家大讲堂》栏目特聘营销专家

 被《财智》杂志评为杰出营销培训师

 国际注册CMO 国家高级CBSA 西安交大MBA

 国内多家大客户与解决方案式销售企业常年营销顾问

 **【实战经历】**

世界十大制药企业西安杨森医药院线大客户销售经理

世界500强企业美国艾默生（中国）区域总监、大区总监

12年一线大客户、大项目实战操盘经历与营销管理经历

5年工业品企业、大客户销售型企业培训与咨询经历

200家工业品企业、大客户销售型企业的培训经历

30多家国内工业品企业与大客户销售型企业的咨询经历

**【擅长领域】**

擅长于大客户、工业品大额产品一线销售的培训与辅导

擅长于大客户、工业品大额产品销售进程管理、客户关系管理

擅长于大客户、大额产品销售精英销售复制，人才复制体系的建设

擅长于营销组织架构、大客户项目团队搭建，实现以弱击强，以小搏大

**【培训形式】**理论讲解、案例分析、研讨

**【培训对象】**销售总监、营销总监、品牌总监、分公司（办事处）负责人、区域经理、销售骨干、大客户销售经理、项目销售经理、营销储备干部等。

**【培训时间】**2015年7月24日（星期五）

 09:30-12:30 14:00-17:00

**【培训地点】深圳市福田区上步中路1001深圳科技大厦2楼会议室**

 **(西门上电梯到二楼即可)**

**【培训费用】**持卡会员免费、非持卡会员200元一位，非会员600元一

 位

 会员单位1张卡、理事单位2张卡、常务理事单位3张卡、副会长4张卡

**【咨询窗口】** 刘小姐/章先生：0755—83699382 0755-83699014
**【参与方式】**请点击[在线报名](http://203.91.44.177:8088/hy/MeettingSignUpNew.do?do=add&PROJECT_NO=2015-0005)！

<http://203.91.44.177:8088/hy/MeettingSignUpNew.do?do=add&PROJECT_NO=2015-00>51

如网络原因等无法在线报名，请下载并填写[报名回执](http://www.hi-tech.org.cn/uploadfile/2015/0303/20150303111717192.doc)邮电至liutt@hi-tech.org.cn或传真至：0855-83671211
**温馨提示：在线报名系统提示成功即可，无须知会协会,传真及邮件报名的企业需与协会培训部确认；谢谢大家配合！**