
《会议营销模式实战》

参训条件：

企业总裁或营销老大

熟悉营销工作并有丰富的营销实战经验

对会议营销模式感兴趣

课程大纲：

一、会议营销

- 1、什么是会销
- 2、会销的五要素
- 3、会销种类
- 4、会销优势——与传统营销模式对比
- 5、哪些行业和产品适合会销
- 6、销讲师要求

二、会销策划

1、会场布局

- (1)会场选择
- (2)会场布置
- (3)配套物资
- (4)座次安排
- (5)检查工作
- (6)参会要求

2、会务团队分工

- (1)销讲师
- (2)主持人
- (3)嘉宾
- (4)助理
- (5)销售
- (6)托儿

3、会销流程

- (1)会前检查
- (2)迎接客户
- (3)会前热场
- (4)主持开场
- (5)嘉宾发言
- (6)产品销讲
- (7)砸单促成
- (8)成交签单
- (9)收尾工作
- (10)AB 会

4、活动安排

- (1)仪式
- (2)表演

(3)竞答

(4)抽奖

(5)体验

(6)游戏

(7)音效

5、促销方案

(1)损失厌恶与占便宜心理

(2)现场成交方案

(3)成本预算与控制

(3)活动由头

三、会销案例剖析

1、泰康人寿两会(产说会&增员会)

2、保健品会销模式

3、秦皇岛“摩诃寺”项目

4、“状元汇”大学生创业平台

5、《用培训创造绩效》公开课

6、中华全国总工会 IMA 国际美业联盟《美业校长高峰论坛》

7、中坤财富收藏品会销模式

8、招投标与融资路演