
《网络营销思维与客户开发技巧》

——中石化润滑油浙江分公司内训课程提纲

【课程收益】

- 1、掌握互联网及互联网+的发展脉络
- 2、掌握传统的网络推广策略及营销方法
- 3、掌握移动互联网的推广策略及营销技巧
- 4、了解营销七步法与销售七步法
- 5、掌握客户开发过程中的目标客户定位与分析技巧
- 6、掌握客户开发过程中的客户关系与信任建立方法
- 7、了解四维成交法、色彩性格与客户性格分析技巧
- 8、学会如何在销售过程中建立强大自信和强烈的目标感

【课程大纲】

第一部分：互联网的前世今生及未来趋势

- 1、互联网的核心
- 2、互联网的九大思维
- 3、互联网商业模式解析
- 4、移动互联网四大思维模式
- 5、移动互联网思维的十大法则
- 6、互联网+6大趋势分析

第二部分：互联网+营销创新思维方法

- 1、12种传统网络推广手段

-
- 2、8种传统网络营销方法
 - 3、5种传统网络营销组合拳
 - 4、移动互联网营销的特点及趋势
 - 5、指尖上的财富——微信营销技巧
 - 6、APP营销的利弊分析及未来趋势
 - 7、其他移动新媒体营销方法探讨

第三部分：目标客户搜索、定位与分析

- 1、目标客户定位:她是你的菜吗？
- 2、如何利用互联网搜索目标客户？
- 3、与客户沟通前的六要素分析
- 4、如何通过移动互联网吸引客户？
- 5、如何从对方微信圈内容分析客户？

案例与讨论：xx集团客户定位分析

第四部分：客户开发过程中的信任建立

- 1、你准备用诚心赢得她的真心吗？
- 2、你的行为和形象她会讨厌吗？
- 3、你有什么值得她爱？
- 4、你有换位思考赢得她的信任吗？
- 5、你的说话方式她喜欢吗？
- 6、你说的话是她喜欢的吗？
- 7、你说的时候，她能听到吗？

8、谁都不喜欢被冷落，你经常回应她吗？

9、你会给她制造有趣、惊喜和浪漫吗？

10、产品靠谱吗？能给她带来安全感吗？

11、你有感动过她吗？

12、如何让她觉得你有品位？

13、情人眼里出西施

14、像热爱生命一样热爱你的工作

15、如何和四类客户“同流”？

案例：葛经理的客户为何那么铁？