

《国际贸易展会营销》

课程编号：B-4-2017

【课程介绍】：海外营销是综合运用各种技能的过程。展会是每个涉外营销的企业必须的工具，电商时代也不例外。如何选择展会、参加展会。并在展会中有效宣传自己、把握客户需求，成功开发海外客户？本课程中岳老师通过十余年直接的海外营销经验，并结合近年为企业咨询培训的成功经验，提供务实的、策略性展会营销方法与理念。

【课程对象】 海外市场及营销人员

【讲师】 岳云峰

【课程时间】 1天(课时)

【课程大纲】

第一节、展会及其在海外营销中的作用

一、 展会分析与策划

1、展览会的六大优势

[技能提升]利用展会的优势贴近客户

2、展会的十项特征

[技能提升]在展会中把握客户的多元需求

3、展会评估

- 预估展会参观者的大致情况。
- 预估资源与资金投入

- 政府政策红包运用
 - 国内外展会的利弊分析
 - 国内外展会选择
- 4、制定并量化参展目标

第二节、展会中服务

在时间有限的展会沟通中，如何快速捕捉客户信息，提供准确的服务。

一、营销人员参展必备条件

- 对产品的热情
- 品牌意识
- 充分了解产品信息
- 充分了解企业的生产及服务流程
- 明确的沟通与销售目标

二、展会礼仪

- 常规商务礼仪
 - 专业礼仪
 - 符合行业特征的专项礼仪
 - 符合海外国家的地域文化礼仪
 - 主要海外客户群体特征分析
- ◇ 欧美客户
 - ◇ 东亚客户
 - ◇ 东南亚客户

- ◇ 南亚客户
- ◇ 中东客户
- ◇ 拉美客户
- ◇ 前苏联客户
- ◇ 非洲客户

三、展会互动

【案例分享】各类出口商在展会中的异同，客户喜欢您么？

- 礼节性互动
- 良性互动
- ◇ 识别客户需求
- ◇ 激发客户兴趣
- ◇ 启发客户落单欲望
- ◇ 怎样利用道具提升海外客户的兴趣
 - 牵制性互动
- ◇ 怎样策略性打击商业间谍
 - 策略性互动
- ◇ 客户群划分

【思考】不同的客户对出口商意味着什么

- ◇ 客户服务策略设计
- ◇ 客户分类及管理
 - 展会沟通禁忌

四、展会综合技能提升

- 营销人员如何在展会中合理定位
- 合理分配精力与体力
- 展中客户谈判技巧应用

第三节 展后客户服务与策略

一、展会后期服务内容

- 信息更新
- 价格调整
- 维修服务
- 技术难题
- 培训服务
- 客户投诉/抱怨

二、展会后期跟进的方式

- 展后拜访
- 展后接待
- 信函
- 电话

三、展会绩效评估

- 营销人员接待客户情况分析
- 展会销售要约数量评估
- 参展客户总体质量分析