

# KA 经理营销·实战真经

主讲老师：文皓

- 原中兴通讯政企营销中心副总经理兼品牌总监
- 曾任中兴通讯内蒙分公司总经理，华东区总经理；
- 清华大学 EMBA，互联网创业者，现任 Testin 副总裁

营销理论及案例： 1. 过去一百年美国对市场营销定义有哪些变化？何谓 KA？

2. 科特勒的 4P 营销理论与劳特朋的 4C 理论有何区别？

3. 营销理论是怎么发展演进的？互联网营销 4.0 是什么？

4. 案例分析：华为大客户营销的铁三角作战体系源自哪个国家的军事作战方式？华为大客户营销的铁三角是如何分工运作的？阿里铁军如何炼成？阿里铁军的三板斧和道法术是什么？阿里铁军如何进行客户分类、陌拜公关、快速成单？

KA 经理基本技能： 1. 商务礼仪；穿衣打扮和言行举止如何才能悦目得体？怎样建立面貌可亲、言谈有趣、自信专业的良好形象？

2. 沟通技能；怎样才能洞悉人心、能说会做？如何成为受客户和领导欢迎认可的人？

专业的思考表达、演示和解决问题底层逻辑是什么？

KA 营销七步法： 1. 商机挖掘；哪些方法能挖掘筛选到商机？如何快速找到精准客户，提高项目储备额？怎样对客户分类，提高成单速度？

2. 陌生拜访；第一次陌生拜访怎样判断 KP 的性格类型？如何跟 KP 进行有效沟通，迅速建立信任关系？成功的陌生拜访方案应该包括哪些方面？

3. 需求交流；客户需求交流的四个环节和六个步骤是什么？客户沟通的三个工具 USP/FABE/SPIN 分别是什么意思？

4. 营销公关；KA 采购流程和时间节点需要做什么样的决策链公关及推进？如何找对人、说对话、办对事？

5. 立项招标；怎样推动客户需求进行采购立项？招标流程中需要注意哪些方面才能完美中标？

6. 签订收款；合同签订过程中怎样的谈判才能实现多赢？怎样把空收款流程的节点才能完成公司的收款任务？

7. 交付复购；为什么说合同签订是 KA 营销和客户价值实现的真正开始？如何处理交付过程中问题，保持良好的客户满意度？

KA 经理实战演练： 1. 实战演练为什么是角色扮演的互动体验式学习？实战演练是什么时候出现的？与军事演习有什么不同？

2. 为什么技能学习不同于知识学习，必须采取实战演练？

3. 实战演练的课程培训能带来哪些好处？如何实现团队技能提升和业绩倍增的？