

# 市场开拓能力提升

---

讲师：孙行健

一、 **培训对象**：部门经理、部门主管、营销人员、业务人员

二、 **培训课时**：2 天 12 课时

三、 **讲师介绍**：孙行健

**教育背景**：

清华大学 MBA

机械工程及计算机网络双学士

**主要职业经历**：

华为产品行销部原负责人、投标管理体系创建者

飞利浦全球战略采购经理

美资百得小家电亚太区高管

**社会职务**：

深圳市外国专家局留学生创业园           特聘讲师

上海交大安泰管理学院                   特聘讲师

中南大学商学院                           特聘讲师

深圳市中小企业服务署                   特邀讲师

深圳市桑尼奇科技有限公司           董事

深圳市阳光生活科技有限公司        董事

深圳市华宏锐思企业管理咨询有限公司   首席专家

## 五、授课风格

培训 200 余场，洞察、极富有感染力，很受企业和学员好评。

## 六、课程大纲

### 第一节 关于项目（工程）营销

- 1、什么是营销？
- 2、营销管理的演进
- 3、经典营销理论
- 4、什么是项目营销？
- 5、项目营销的内涵
- 6、项目型营销与产品营销的区别
- 7、工程业务销售的特点

**案例：某城建集团如何耕耘及守住自己的根据地市场**

### 第二节 关于项目销售策划

- 1、市场分析
  - 1.1 宏观环境与市场潜力分析
  - 1.2 客户分析
  - 1.3 竞争分析
  - 1.4 市场关系分析
  - 1.5 市场工作总结、自身分析
- 2、确定市场机会和目标

2.1 按年（季）度确定目标

2.2 针对目标存在的问题、机会

3、制定市场策略

3.1 产品策略

3.2 公关策略

3.3 服务策略

3.4 商务策略

3.5 市场工作总结、自身分析

3、区域人员配置

**案例：某污水厂工程项目承揽过程**

### **第三节（项目型）销售项目管理**

1、项目业务的特点

2、项目营销成功的关键

3、销售项目管理的八个阶段

3.1 收集信息

3.2 项目立项

3.3 深度接触

3.4 技术突破

3.5 关系突破

3.6 精准提案

3.7 谈判签约

### 3.8 履约回款

#### **案例：销售项目管理系统（成功实践）**

## **第四节 工程市场开拓技能**

### 1、诊断式销售技巧

### 2、商务谈判技巧

#### 2.1 商务谈判风格测试与分析

#### 2.2 商务谈判五个阶段

#### 2.3 组织间商务谈判之芯

### 3、项目投标技巧

#### 3.1 售前引导

#### 3.2 项目分析

#### 3.3 招标书解读

#### 3.4 投标策划

#### 3.5 招标书澄清

#### 3.6 创标分工

#### 3.7 方案设计

#### 3.8 质量控制

#### 3.9 定价策略

#### 3.10 标书送达

#### 3.11 开标

#### 3.12 投标书澄清

#### 3.13 标书讲解

### 3.14 中标结果

**案例：能源项目劣势翻盘（博标案例）**

#### **第五节 环保行业的渠道管理**

- 1、环保行业渠道的分类
- 2、各类渠道的开发与管理
- 3、渠道冲突的管理

**第六节 案例：项目营销案例（根据课前调研情况确定）**