

课程题目：网络安全行业的区域市场营销技巧

壹、 课程主旨及培训对象：

旨在提升网络安全行业市场销售及市场团队的运作绩效和效率，提升和发展业绩。

贰、 课程时间：

1 天或根据企业具体情况定制。

三、课程核心内容：

区域市场的运作是一个公司整体营销战略规划的一个有机组成部分；也是营销战略规划在执行中的具体体现。可以说，区域市场的操作成败在很大程度上决定着公司的整体营销业绩。根据个人的培训和工作管理经验，制定了以下的培训内容供企业参考，以进一步提升市场开发和管理的技巧、强化区域市场的营销工作，从而完成公司整体业绩。

四、课程培训具体内容：

4.1、划分区域市场，确定策略目标

- 1、确定范围，定位类型，区域营销策略具体化
- 2、市场与销售的开拓，存在一个逐步扩展的过程。
- 3、不同类型的区域，推行不同的营销策略。
- 4、区域公司必须确保投入以及对区域市场进行精耕细作；
- 5、进行区域细分，确定每个分区的具体业务拓展目标。

4.2、客户关系管理和发展：

1、客户目标内部分解管理，客户开拓和发展要素。

2、定位竞争对手，制定攻守方略。

3、重点突破，靶向瞄准。

4、系统分析，知己知彼。

5、客户管理，夯实市场基础

(一)、任务管理

(二)、价格管理

(三)、客户谈判

(四)、客户业务管理和发展具体的步骤和操作细节。

(五)、客户 SOP 管理、市场区域客户划分和具体管理。

4.3、市场和销售管理：

1、品牌策略，网络安全产品的市场管理和品牌管理。

2、产品线管理和市场发展策略。

3、渠道管理模式和盈利模式策划。

五、课程其他安排和备注：

通过角色演练和沙盘，让学员进一步掌握市场开发的主旨和操作原则，并将所学的内容运用到实际工作中提升业绩。