

海外销售项目运作与管理

课时设计：1天

课程对象：

企业海外事业部主管、海外机构主管及骨干员工

课程简介：

企业在海外市场拓展最终目的是为了项目落地，特别是在海外建立营销机构的公司，销售项目运作与管理是公司的核心业务。关于销售项目的运作和管理的基本方法在原理上是通用的，但是针对不同国家和地区由于文化和当地法律法规或商业运作习惯的不同会对我们提出不同的挑战，而这其中关键的一些要点是如何挖掘项目机会并进行精心的策划，这一切的基础工作又是信息的收集和整理，还有就是规范化的运作和管理。

本课程以海外市场拓展的先行标杆企业华为为范例，总结了中国企业在海外市场运作和管理销售项目的一些优秀经验和先进的方法论，希望对其他中资企业的销售项目运作和管理起到一定的启发和指导作用。

课程收益：

- 分享标杆企业的销售实战案例；
- 学习华为成功的销售经验；
- 掌握销售项目运作和管理的方法。

授课方式：

讲授、小组讨论、案例分析、课堂答疑

课程大纲：

课程模块	主题
一、销售项目运作的规范性	1、销售项目管理的基本概念 ◆ 项目与销售项目的区别与特点 ◆ 销售项目管理的要点介绍 2、项目运作成功与失败的要害分析 ◆ 项目成功之魂 ◆ 项目成功关键要素分析 ◆ 如何认清各个决策环节的真正作用 ◆ 如何发展教练
二、海外销售项目的机会点挖掘	1、如何引导和发现项目 ◆ 项目引导的四个纬度 2、项目引导的分工 ◆ 项目引导中的多角色
三、海外销售项目策划	1、项目启动的标志---项目立项 ◆ 立项分类与处理方式 2、如何设定项目目标 ◆ 项目目标的特点 ◆ 目标的均衡性与合理性 ◆ 分目标设定 3、做好组织准备---成立项目组 ◆ 成立项目组的意义

	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 成立项目组容易出现的问题 ◆ 项目组构成举例 ◆ 华为的铁三角营销模式介绍 ◆ 客户经理的角色是什么？ ◆ 产品经理的角色是什么？ ◆ 服务经理的角色是什么？ ◆ 项目开工会 4、项目策划阶段的分析 <ul style="list-style-type: none"> ◆ 项目信息收集方法和渠道 ◆ 自我与友商分析---SWOT 分析运用 ◆ 客户的多个层面分析 ◆ 如何做好项目的竞争分析 5、项目的策划 <ul style="list-style-type: none"> ◆ 策划三部曲，分析得策略，并分解为可执行的计划 ◆ 如何制定策略 ◆ 策略制定的核心 ◆ 策略牵引方案制定 ◆ 差异化解决方案 ◆ 项目策划报告怎么写？ 6、项目的计划制定 <ul style="list-style-type: none"> ◆ 计划制定的要素 ◆ 计划制定中 CHECKLIST 工具运用 ◆ 风险的管理和防范---不可忽视的风险计划
四、海外销售项目实施与管控	<ul style="list-style-type: none"> 1、项目实施 <ul style="list-style-type: none"> ◆ 把握项目运作的流程和节奏 ◆ 投标工作流程 ◆ 商务技术谈判要点 2、项目监控 <ul style="list-style-type: none"> ◆ 通过多种手段，监控项目进展 ◆ 有效的项目的评估 ◆ 开好项目分析会 ◆ 运用项目监控表 3、项目收尾工作 <ul style="list-style-type: none"> ◆ 不可忽视的项目总结 ◆ 后续工作跟进----交付与回款
五、海外销售项目实战沙盘演练	<p>基于标杆企业案例或企业实际案例的项目策划演练</p>