

# 动力会销

## 课程背景：

1. 为什么众多行业青睐会议营销呢？
2. 为什么众多公司持续不断地做会议营销呢？
3. 《动力会销》为您揭秘会销的魅力！
4. 为什么会议营销能吸引成百上千甚至上万客流呢？
5. 为什么会议营销能一天吸纳数千万甚至上亿元产值呢？
6. 《动力会销》为您解码会销的神奇！
7. 如何开展一场人气旺、成交高的会议营销呢？
8. 如何良好构建会议营销各大关键点呢？
9. 《动力会销》为您打开会销高效组织的大门！

## 课程大纲：

### 一、会销魅力归因：

- 1、会销形式魅力
- 2、会销宣传魅力
- 3、会销团队魅力
- 4、会销促销魅力
- 5、会销现场魅力
- 6、会销整合魅力

### 二、会销策划十大关键：

- 1、会销市场分析诊断
- 2、会销高效形式设计
- 3、会销主题亮点设计
- 4、会销宣传推广策略
- 5、会销合作招商方案
- 6、会销场地良好选择
- 7、会销费用关键预算
- 8、会销赢利分析评估
- 9、会销同行竞争手法
- 10、会销激励政策设计

### 三、会销高效执行阵法：

- 1、会销团队优势分工
- 2、会销团队激情点燃
- 3、会销邀约关键把控
- 4、会销宣传推广步法
- 5、会销执行沟通主张
- 6、会销执行预警管理
- 7、会销现场对接分工
- 8、会销现场落定布置
- 9、会销促单培训演练
- 10、会销现场氛围筹备
- 11、客情分析对策招法
- 12、会销执行会议管理

### 13、会销礼品有的放矢

#### 四、会销现场把控技法：

##### 1、客户把控：

- 1) 客户进场把控。
- 2) 客户落座把控。
- 3) 客户安全把控。
- 4) 客户上台把控。
- 5) 客户抽奖把控。
- 6) 客户沟通把控。
- 7) 客户意外把控。
- 8) 客户退场把控。
- 9) 客户成交把控。
- 10) 客户礼品把控。
- 11) 客户换票把控。
- 12) 客户区分把控。
- 13) 客户导引把控。
- 14) 客户信息把控。

##### 2、流程把控：

- 1) 活动开场把控。
- 2) 活动进展把控。
- 3) 活动演艺把控。
- 4) 活动节目把控。
- 5) 活动促销把控。
- 6) 活动时间把控。
- 7) 活动舞台把控。
- 8) 活动财务把控。
- 9) 促销礼品把控。
- 10) 活动嘉宾对接。
- 11) 人员对接把控。

##### 3、后勤把控：

- 1) 人员用餐把控。
- 2) 媒体对接把控。
- 3) 安全保卫把控。
- 4) 活动物资把控。
- 5) 活动票务把控。
- 6) 嘉宾用车把控。
- 7) 后勤保障把控。
- 8) 会场对接把控。
- 9) 交通事务把控。

##### 4、宣传把控：

- 1) 户外宣传把控。
- 2) 室内宣传把控。
- 3) 物资宣传把控。
- 4) 人员宣传把控。

- 5) 媒体报道把控。
- 6) 现场拍摄把控。
- 7) 现场音图把控。
- 8) 宣传制作把控。

#### 五、会销之后延伸战术：

##### 1、签单客户管理：

- 1) 定金客户全款战术。
- 2) 疑义客户处理策略。
- 3) 退单客户沟通技术。
- 4) 签单客户信息管理。
- 5) 签单客户客情分析。
- 6) 签单客户再次消费挖掘攻略。

##### 2、未签单客户管理：

- 1) 到场未签单客户情况关键分析。
- 2) 未签单客户挖掘策略。
- 3) 未签单客户快速促成招数。
- 4) 未签单客户长线技法。

##### 3、未到场客户管理：

- 1) 未到场客户原因分析。
- 2) 未到场客户心理分析。
- 3) 未到场客户营销策略。
- 4) 会销影响力持续策略。

#### 五、会销组合拳打法：

- 1、主产品与副产品销售组织打法。
- 2、自我会销与其他会销组合打法。
- 3、会销与店销、区销等组合打法。
- 4、现场销售与后续销售组合打法。
- 5、媒体宣传与人员宣传组合打法。