

# 《海外市场建设及渠道管理实战》

## 【课程背景】

从海外市场调研入手，摸清海外市场机会和挑战，制定市场商务规划；学习海外系统传授海外客户开发技能，通过纵横两个工具洞察市场，锁定价值渠道客户；学习客户沟通策略和谈判技能，促进客户协议成交；通过海外市场启动“组合拳”激活市场，形成“动销”；辅以渠道客户管理和激励手段，化解异议，实现海外营销稳步提升。

## 【课程大纲】

### 第一天

#### 一. 海外市场拓展策略规划

##### 1. 海外市场拓展 4 阶段 8 步骤

找到一个优质客户渠道的意义

海外市场拓展 3 个组织阶段

海外渠道建设 8 个推进步骤

##### 2. 海外市场调研 4 个要点

海外市调视觉：PEST+5P

海外市调主干：PI3C

海外线下调研 5 种方式

案例：X 家电企业印度市场考察

##### 3. 海外市场拓展策略拟定

立足“我的领地”，心中有数

海外市场 SWOT 分析和营销策略

海外区域市场拓展商务计划简报

练习：海外区域市场商务拓展计划

## 二. 海外客户拓展工具组合

### 1. 海外社交媒体营销

多媒体时代的客户沟通

Linked in 高级社交媒体

海外专家库搜索和建立

### 2. 海外客户三维立体搜索

海外进出口数据库

Linked in+ Google

海外专家线下助力

## 三. 海外市场“渠道掘金”策略

### 1. 海外市场拓展“渠道掘金”

海外市场拓展 3 个组织阶段

海外渠道建设 8 个推进步骤

影响渠道商合作的 7 个要素

### 2. 如何制定差异化客户渠道政策？

渠道客户洞察技巧：横向分析

渠道客户洞察技巧：纵向分析

## 海外渠道设计 3 策略及 5 原则

### 3. 海外渠道客户考察选择

海外价值客户的甄别和分析

选择海外经销商 9 个要素

代理商选择“高/低”要诀

海外客户选择风险及防范

## 四， 如何提升客户商务提案成功率？

1.海外产品推介 5 项资源

PPT：企业/产品介绍-英文

Sample & Field Test：样机/测试

Spec：产品主要指标

Leaflet & Video：单页/视频

Q&A：客户常见问题及解答

2.“2 步走”客户提案策略

客户谈判“2 步走”制胜法宝

关键人物及客户运营调研

拜访海外客户前准备工作

拟制商业策略内部/侧面验证

3.海外客户提案的 5 项要素

“5 要素”组合提案内容

客户三种需求的挖掘方式

营销经理容易犯的几个错误

海外经理需要突破的三道防线

练习：海外客户 2+5 商务提案模拟

## 第二天

### 五， 海外市场启动实战

#### 1. 为什么要做市场启动计划？

“行商”时代：“动销”

海外市场启动 3 阶段

海外市场启动 8 个步骤

产品上市 4 个协作计划

#### 2. 海外产品上市宣讲技能

海外产品上市助力

海外产品推荐 E3 法则

进阶：E3+3C 的客户沟通

练习：海外客户会议新产品发言

#### 3. 海外 5P 营销实战

5P 营销“靶点”结构

如何形成差异化营销策略？

5P 营销实际业务应用

练习：X 市场 5P 营销策划

#### 4. “销售激活”立标杆

销售激活“立标杆”

销售激活的 3 个标志

海外销售点线面管理

## 六， 海外渠道客户管理

### 1. 海外客户拜访 8 步骤

客户拜访的常见误区

海外客户拜访 8 步骤

有效客户拜访的 Tips

海外客户拜访报表

### 2. 海外销售拜访应对技能

海外客户分析与对治

情况 A：销售较好对策

情况 B：销售一般对策

情况 C：销售较差对策

### 3. 如何处理渠道销售冲突？

独家授权受制与反制效应

“渐进式”独家授权谈判

分化：海外销售冲突处理

牵引：海外独家授权对治

强弱：如何收回独家授权？

练习：模拟海外销售纠纷处理

#### 4. 海外问题客户“激活”？

了解客情，做足功夫

内外结合，解决问题

推拉并用，激活客户

案例：O 品牌海外客户“激活”

#### 5. 海外客户关系管理及激励

良好客户关系 4 个要诀

客户关系管理 3 个禁忌

海外客户激励 7 种方式