

《招商路演----快速裂变渠道 10 倍新方法》

主讲人：付海洋

【课程背景】

中国已经进入“三不缺的时代”不缺好产品，不缺好项目，不缺赚钱的机会，但 90%的企业都缺渠道，而当今企业的竞争不是产品之间的竞争，而是招商模式之间的竞争，现在的企业招商越来越难，有的企业投入几百万的招商资金，却换回了几十万的回款，有的花费上百万参展，效果却不尽人意，招商变成了“招伤”

引爆招商并不是侠义上开一场招商会，而是一套完整的利益分享体系，是企业内部运营及外部融资的一套指南，在一年要和上千个不同产品，不同项目，不同业务人员打交道的经销商面前，招商人员越来越渴望更深入更实效也更与时俱进的招商思维与技能，所以企业急需培养一支有差异化的路演招商团队，从招商价值的设计到项目价值的输出，再到体验入心的三体合一的模式，让大家清晰的认知如何做有结果的招商，给企业带来源源不断的现金流，加大企业品牌的占有率，成为区域霸主！

【课程收益】

- 梳理招商新出路，观念改变第一步
- 用路演占据新的认知，寻找第一标签
- 提升招商人员内在逻辑，先修路，后演出，帮助打造一个会赚钱的 PPT
- 学会招商路演价值 8 大设计，呈现与众不同价值
- 学会产品、项目路演是成功招商关键
- 教给大家一套招商顶层设计工具
- 学会一套招商开发与谈判宝典

【课程方式】3 大特点

1. 案例式教学：分享大量实战案例，让学员通俗、易懂、易落地
2. 参与式教学：让学员通过思维、行为、语言的参与，提升学习兴趣
3. 教练式教学：现场有讲有练有互动，倡导快乐学习，在快乐中实现自愿落地

【授课对象】

营销总监·招商总监·项目经理·销售人员·业务人员·招商队员，代理商 专注提升招商成交能力

【课程时间】一到两天

【课程内容】

第一板块：开启招商新思维成为-超级路演家

1. 为什么传统的招商越来越难？
2. 新商业时代开启招商 4.0 模式，心智占有成为成交转化的关键？

案例：事实不等于事实，认知才等于事实

3. 什么是路演招商？
4. 从新定义招商路演的 4 大新思维

第二板块：成功招商路演铁三角设计

一．逻辑

1. 何为逻辑？
2. 如何用高逻辑打造会赚钱的招商 PPT
3. 操作案例学习，如何找到高效渠道
4. 路演中道，术，器如何应用？

二 . 价值

1. 招商路演 8 大价值设计
2. 如何通过品牌价值设计一条让客户感觉超高性价比的产品或项目？
3. 建立 5% 的差异化思维《案例学习》
4. 学会卖产品 3 大维度价值

三 . 体验入心

1. 什么是体验？
2. 体验的三大维度
3. 6 度体验式招商，快速转化成交量
4. 案例学习

第三板块：渠道裂变 1000 倍新方法：招商路演顶层设计

产品路演：招商路演的主角

1. 经典 8 分钟产品路演+案例学习
2. 高效产品路演 3 大步骤
3. 产品价值塑造的方法+案例学习

项目路演：渠道裂变的核武器

1. 操作案例学习
2. 招不到商的 4 大原因
3. 招商路演 3 中不同的招商形式
4. 渠道裂变 6 大执行阶段

招商路演顶层设计

1. 客户系统成交 6 大关键
2. 会务系统 8 大策略
3. 内容系统 4 大设计
4. 招商开发与谈判策略【成功招商 4 大要素、招商谈判 3 大策略、开发客户 12 大黄金法则
5. 路演的重心点是什么？
6. 打消客户不签单 5 大原因？你的客户只关心哪 6 个话题？
7. 好项目、好产品为什么最后成功关键是“人”？