

云起启未来——云业务销售能力提升战训营

课程背景

伴随着中国消费升级与技术不断进步，以云业务为代表的创新业务迎来的难得的发展机遇。抓住云业务发展的风口，迅速在政企客户市场取得云业务的发展商机，成为当前非常重要的一项工作。但由于运营商一直以传统业务为主要业务类型，销售人员已经习惯传统业务的销售模式。而云业务销售无论从客户群的选择，到需求的确立，销售的达成与传统业务相比都有着巨大的不同，如何在短时间内使客户经理迅速掌握云业务销售的重点，成为各级运营商政企客户部门领导关注的焦点。本课程结合运营商的业务实际，围绕着运营商云产品，从产品理解到客户选择直至最后的项目成交都给予了完整的讲授。我们希望学员通过学习这门课程能够掌握云业务发展的技巧，具备云业务的谈判能力。从而跟上公司的脚步，为运营商云业务的发展带来动力！

课程对象

政企客户经理

课程时间

2天理论+3天实战

课程大纲

第一部分 理论培训

单元一 云业务市场发展趋势及云业务运营战略战术

- 一、 企业上云助力数字经济快速发展
 1. 顺应“数字化”潮流，“企业上云”是必然选择
 2. 云网一体化产品和服务，打造差异化竞争优势
 3. “企业上云”的业务发展策略
- 二、 云业务市场产业逐渐成熟，面临全面竞争
- 三、 政府引导的信息消费，为云业务发展带来巨大商机
 1. 国家政策连续出台，利好云业务市场
 2. 以智慧城市为依托，行业云项目不断拓展
 3. 云业务打造全领域产品提供服务价值
 4. 云业务市场发展趋势及公司战略
 5. xx云业务营销思路与营销策略制定

【本专题重点】通信产品的不断迭代必将带来巨大的商机和新兴市场，本章节的授课目标是让学员看到现今的通信市场是以客户需求的转变为变更方向的，需要我们为客户提供更加有价值的产品与服务，而创新业---云业务正是顺应时代发展，市场变化的产品。

单元二 什么是云？为什么上云？如何上云？企业营销云路径

1. 什么是云？
2. 为什么企业要上云？
3. 企业如何上云？
4. 客户经理如何营销云业务
5. 企业上云的目标客户梳理
6. 企业上云客户需求挖掘
7. 企业上云业务营销的切入策略技巧
8. 企业上云的流程与路径
9. 企业上云客户信息化软硬件资源分析
10. 企业上云的好处总结

【本专题重点】在产品转变的同时，还需要政企市场销售人员在产品知识上、销售方法上、销售技巧上也实时跟进，作出相应的转变，以适应互联网型产品的销售。本章节紧密围绕云业务产品的特点，让学员迅速掌握产品内容和销售的方法原理，最后落地到营销技巧上，全方位的让学员掌握销售技巧，提升销售业绩。

单元三 客户经理企业上云业务营销方法与技巧

1. 目标客户梳理与行业重点客户分析
2. 客户需求挖掘的四个维度与方法
3. 客户经理企业上云业务营销的“看问跑”三招
4. 客户经理企业上云业务营销的三大切入点
5. 客户经理云业务场景法营销法
6. 企业上云和自建机房的成本对比
7. 根据客户需求场景定制“企业上云”方案
8. 决策链中的不同角色对云业务关注要点的应对
9. 客户的常见“企业上云”问题解答话术

单元四 xx 云业务产品卖点及营销话术

1. 云业务产品卖点及营销话术
2. 党建云业务营销卖点及营销话术
3. xx 云业务与营销话术
4. 云网融合产品卖点及营销话术
5. xx“云主机”业务产品卖点话术
6. 云安全云业务产品卖点与营销话术
7. 将云各种应用与客户需求作为推导设计
8. 结合客户业务工作场景进行包装
9. 结合客户企业运营实际情况，提前做好云产品包装

【本专题重点】本章节重点讲授xx各种云业务的销售技巧，xx云业务的差异化营销技巧和方法，掌握在各种场景下的不同业务特点的应用，提升政企客户经理业务拓展能力、方案呈现能力以及说服力。对云业务应用点进行详细解读，分析汇总相应的客户需求，帮助学员了解产品的特性知识，拓展新的商机挖掘模式：从客户感知差距路径寻求商机。

单元五 行业客户云业务营销切入策略与营销技巧

1. 政府单位上云业务的营销切入策略和成功营销方法
2. 公检法单位云业务营销切入策略和成功营销方法
3. 事业单位云业务的营销切入方法和成功营销方法

4. 国营大企业云业务营销切入方法与成功营销技巧
5. 重点行业客户云业务营销切入方法与成功营销技巧
6. 工业园区企业云业务营销切入与成功营销技巧
7. 小微企业云业务营销切入方法与成功营销技巧
8. 沿街店铺小程序营销方法与策略

【本专题重点】本章节根据云业务行业客户需求特点特点，基于客户应用场景与痛点找到行之有效的销售思路。创新业务的开展，不是拿着产品直接找客户就去谈。因为这些产品往往都是与客户的深度利益相关的，客户的重视程度也非常的高。如果我们不选定合适的客户群体，不具备一定的沟通能力、客户理解度和交往技巧，是不可能完成营销工作的。在讲授的过程中，通过案例分享、课堂提问、模拟演练的形式，让学员掌握云业务的销售工作，为后续业务展开打好基础。

单元六 客户经理企业上云业务销售五步法

- 一、客户初次拜访获取商机
 1. 说明来意
 2. 了解客户现状
 3. 找准切入点
 4. 给出云产品建议
- 二、提供方案进行说明
 1. 解决方案的编写
 2. 解决方案呈现
 3. 标准报价策略
- 三、方案建议跟进与改进
 1. 争取客户反馈建议
 2. 争取客户当面汇报答疑
 3. 约见客户高层
- 四、客户常见异议处理话术
 1. 节约成本话术
 2. 减少投入，升级运行话术
 3. 节约人工话术
 4. 专业安全话术
 5. 信息安全话术
 6. 数据安全话术
- 五、云业务成交受理

【本专题重点】本章节重点讲授云业务的销售技巧和客户沟通技巧等主要环节，需要掌握商机挖掘营销过程中，客户异议的处理方式，以及各类应变能力，掌握发掘并引导客户需求的潜在点，了解客户心理，能够提出解决方案并塑造产品价值。

单元七 客户经理企业上云业务营销常见问题与案例讨论

1. 企业上云业务营销常见问题讨论
2. 企业上云典型案例研讨
3. 云业务营销方法和经验总结
4. 云产品营销方法与技巧提炼

单元八 政企客户 DICT 业务商机挖掘与跟进

1. 政企市场目标客户 DICT 业务发展的 PEST 形势分析

2. 政府信息化发展规划与 DICT 集成项目规划
3. 战略合作客户的 ICT 项目需求挖掘与商机跟进
4. 政企客户经理日常走访客户 DICT 立项项目的信息收集
5. 政府招标 DICT 项目的信息收集与招投标跟进
6. 政府信息化需求引导 D 与 ICT 项目合作
7. 组织参加行业信息研讨会挖掘 DICT 商机
8. 行业 DICT 标杆项目复制推广

第二部分 实战辅导

一、 目标客户选取

- 目标客户市场选择：根据业务匹配目标客户市场
- 客户清单梳理：每位学员梳理 6-8 个客户单位，填写信息收集表
- 实战安排：预约客户联系人，准备拜访资料，确保拜访路线。

二、 时间安排如下

上午、下午各拜访 3-4 个客户（事先规划好拜访路径）。

拜访前，由客户经理介绍客户单位销售情况，制定销售拜访目的，确定营销策略，预期达成的目标。

拜访中，销售团队根据预约时间上门拜访客户，专业讲师作为专家参与（可以省公司信息化专家名义了解客户需求，增加学员信心，打消客户顾虑），记录学员拜访情况，观察拜访过程及要点。拜访过程中，学员不要过多依赖专家，同时专家尽量不介入。

拜访后，全体学员集中复盘，学员讲述采取 PPP 方式讲述拜访销售感受，其他学员补充完善，专业讲师根据销售要点进行点评。

三、 三步骤要求

1. 准备阶段

要求：

- 各组提前准备 8-10 个目标客户清单，并在培训前一周左右的时间和客

云业务销售能力提升战训营

户预约上门拜访时间。

- 信息收集：客户组织信息、关键联系人信息，通信业务使用情况、现阶段销售进展情况、其他与销售相关的信息。

- 分析客户资料（思维导图方式）
- 寻找潜在商机
- 制定拜访计划
- 模拟拜访情景
- 细化销售关键行为

2. 实战阶段

要求：

- 提前组建销售团队，明确职责分工
- 真实拜访，销售促进

- 记录拜访过程
- 观察互动细节
- 落实关键动作
- 总结承诺

3. 复盘阶段

要求：小组学员集中复盘，主拜学员重点讲述，其他学员补充、提示

- 回顾拜访细节
- 提优补差
- 资源整合及内部协调
- 下一步商机跟进

四、客户清单及资料准备

1. 客户信息收集、分析工具
2. 客户销售推进计划表
3. 客户拜访计划表
4. 复盘检验表
5. 销售实战培训总结
6. 实战成功案例分享
7. 实战案例复盘集