

市场开发营销技巧

主讲：王哲光

课程背景

在市场竞争白热化的今天，如何在全国特别是在区域市场结合现有资源赢得市场竞争的先机，能更低成本的传播产品和服务，都要求市场管理部门、区域营销经理掌握实战的市场开发营销策略和推广营销活动的手段，具有确保执行落实到位的能力，能有效的开拓市场和激励及管理营销团队。

管理大师杜拉克认为除了营销和创新，其他一切都是成本，在金融危机和全球化浪潮的冲击下，如何帮助企业突破销售困局，能否为企业赢得生存和发展必需的有利润的订单，绝对需要一支骁勇善战的**销售**精英团队。好的营销策略需要专业、高效、职业化的销售人员来执行。他们必须能合理分配时间和有效利用时间，掌握开发客户与推进客户关系的方法和技巧，能不断开拓市场和扩大客户群，拥有高超的洽谈技巧和销售技能，才能帮助企业在激烈的竞争中处于有利地位，并获得持续的高业绩。

课程目标

- 掌握市场调查与市场分析的手段与方法，能针对市场特点制定开发策略与方案；
- 能有效的进行市场开发与客户拓展活动，学会对渠道实施有效管理的方法和技巧；
- 掌握探询需求的原则、方法和技巧，拥有挖掘客户真实需求和引导需求的能力；
- 掌握客户开发的方法及技巧，拥有专业的呈现能力，有效排除客户异议，提高销售实战技巧和能力，赢得订单；
- 拥有高效沟通能力、谈判能力、销售执行力，提高工作效率和提升业绩。

授课对象

销售人员。

培训用时

2天（每天6小时）

授课方式

通过“讲授—演练—分享—点评—感悟—突破”训练法，30%知识点剖析+30%案例研讨+30%演练互动和视频赏析+10%总结、点评、纠偏，使学员在完成一个个任务中体验和成长，改变心智模式，从而成为企业需要的销售精英。

课程大纲

一、不打无准备之仗——市场开发的前提

1、营销基本原则

- 1) 营销工作的目的
- 2) 营销的真相
- 3) 为什么说没有塑造价值不谈价格
- 4) 为什么说没有建立亲和力不谈产品

2、市场调查方法

- 1) 成功营销都是艺术与数据的结合
- 2) 基本调查研究、次级调查研究、定性调查、定量调查
- 3) 定性调查方法：深度访谈法、小组访谈法
- 4) 定量调查方法：个别访问法、集体访问法、留置法、电话法、邮寄法、互联网
- 5) 市场调查步骤

3、预估市场需求

- 1) 选定预估市场
- 2) 估算当前需求
- 3) 估算未来需求

4、市场营销分析

- 1) 分析宏观环境
- 2) 分析消费行为与客户需求初析
 - 2.1) 需要、欲望和需求的区别
 - 2.2) 顾客与客户的区别
 - 2.3) 个人消费者、集团客户、合作伙伴的需求
 - 2.4) 客户的购买动机

演练：客户的带感情色彩的购买动机

5、客户干系人分析

- 1) 需要收集哪些客户资料
 - 2) 找对关键人——干系人分析
- 演练：客户决策干系人分析*
- 3) 绘制干系人图谱
 - 4) 客户采购标准流程
 - 5) 大客户的特点

二、市场开发营销策略

1、精准你的目标——市场细分

- 1) 确定细分市场
- 2) 选择目标市场

2、依据数据制定市场开发营销策略

- 1) 竞争无处不在——竞争来自哪里？

教学影片：竞争无处不在

- 2) 直面竞争的策略——领先者、挑战者、追随者、补缺者的营销战略

3) 差异化营销策略

演练：区域优势分析

4) 可采用的竞争策略

精耕细作做好现在的事、持续创新想好未来的事
整合资源夯实基础的事、系统支撑优化服务的事

3、新品上市

1) 造势是关键

2) 全面铺货还是区域试点？

3) 添油战术之误

4) 选择正确的渠道

4、渠道营销支持

1) 渠道助销

2) 协助招商

3) 培训指导

5、定价设计策略

1) 定价方法

2) 价格策略

地区差价、价格折、促销定价、差别定价、产品组合定价

3) 价格战——降价和提价

三、区域市场开拓实战技巧

1、得渠道者得天下

1) 渠道管理六步曲

渠道战略设计—渠道构建与优化—渠道控制
—渠道支持管理—渠道评估管理—渠道拓展

2) 渠道控制的关键点

物流—资金流—信息流—价格——串货

3) 渠道风险管理

2、渠道运作模式

1) 代理、经销、直供、联盟

2) 分区域和分产品

3、如何构建区域营销渠道

1) 导致渠道结构变化的原因

2) 渠道层级和渠道成员

3) 优质经销商的标准

4) 经销商和厂家的关系分析

4、开发客户的方法

1) 客户出现的战场——技术交流、研讨会、企业考察、交易会、展览会、论坛

2) 新客户的开发方法

3) 潜在客户的开发原则和办法——放弃、控制、培训、帮助

教学影片：新客户开发

四、市场开发中的洽谈技巧

1、万事开头难——给客户留下深刻印象的开场白

- 1) 应避免的三种危险开场方式
- 2) 闪亮开场五项技法

演练：开场白与拜访训练

2、完美展示产品及方案的方法

演练：专业呈现

教学影片：不成功的商业展示

3、销售是问出来的——SPIN 提问模式

- 1) 状况询问
- 2) 问题询问
- 3) 暗示询问
- 4) 需要-满足询问
- 5) 不找借口找方法——成交有术

演练：实战 SPIN 话术提炼

教学影片：王牌销售员的绝对成交术

4、发展业务中的谈判技巧

1) 谈判中容易犯的九大错误

- 1) 害怕丢单、容易妥协
- 2) 让步过快、不留余地
- 3) 情绪失控、忘记目标
- 4) 准备不足、汗流浹背
- 5) 暴露分歧、自乱阵脚
- 6) 缺乏计划、边谈边看
- 7) 受制于人、陷入被动
- 8) 直接攻坚、形成僵局
- 9) 欣喜若狂、得意忘形

2) 原则下尽可能的赢——谈判战术

- 1) 掌握主动
- 2) 谈判圈
- 3) 谈判节奏
- 4) 重新定义
- 5) 计算收益
- 6) 换将策略
- 7) 疲劳战术
- 8) 拖延战术
- 9) 价格与价值
- 10) 情感打动

演练：谈判模拟

职业习惯造就卓越人生