

《华为狼性营销》课程介绍

培训课程名称：华为狼性营销

讲师姓名：杜祥林

培训课程类别：业务类

内容所属主题：营销管理

一、课程情况

1. 适用对象

公司中高层、负责市场及研发的副总、总监、区域经理等

2. 课程时长 (天)

2天。

3. 课程简介/特色

何为狼性营销？不是大家理解的销售人员性格彪悍，脸皮厚，死缠烂打等等字面意思。华为的狼性营销更多的是注重销售人员的知识礼仪的修炼，以及做项目的规划和方式方法的训练。及时洞察项目的走向以及变化，采取好的补救办法，从而柳暗花明的一套做法和流程。

通过两天的学习，让大家能明白一些做销售项目的运作方法和项目管理方法，从而抛砖引玉，给大家一些启示。

二、课程简介：

两天的课程分为以下六个部分：

单元一：销售人员的基本素质

寻找机会、找出痛点、客户分析、把握需求、对手分析、自我分析、制定目标、制定策略、制定计划、制定政策、搭建体系

单元二：寻找项目机会

客户拜访、高端客户拜访

客户的心声、客户痛点

项目成功的必要因素

格局比能力重要

经验和模板

铁三角配合

单元三、寻找项目机会

管理线索

做行商不做坐商

项目来源

鱼骨图

单元四：挖掘客户需求、制作客户化的解决方案

如何在拜访中寻找商机

如何管理商机

如何引导吧商家变为项目

客户的需求在哪里

分析竞争对手和自我分析

制定最合理的解决方案

单元五、项目分析

什么是销售项目管理
围绕项目的运作循环
销售项目管理对象
项目分析
搭建稳定全面的客户关系
单元六、策略、制定计划、项目实施、收尾、项目总结
策略三部曲：强化、弱化、转化
销售典型战术
技术典型战术
商务典型战术
工程典型战术
优势项目的典型组合战术
劣势项目的典型组合战术

三、课程目标/学员收益

- 了解狼性销售的真实意思
- 了解狼性销售的全部内容
- 学会商机挖掘
- 学会项目引导
- 学会客户分析和竞争分析
- 学会项目管理
- 学会策略制定培训方式/工具及方法

培训方式：讲授、案例演绎、培训游戏、视频研讨。采用顾问诊断方式设计课程，课程采用客户的实例展开，体验教练式授课风格，以学员为主体的引导式教学。根据需要，可以采用现场考试以及课程完成论文的方式来进行评估。

四、课程人数建议

建议 50 人以内。

五、课程应用情况及效果

该课程在三大电信运营商、各大国企、民企等企业都进行了培训，总体效果优秀。

讲师介绍

一、讲师 杜祥林

1996 年加入华为,历任广州代表处副代表,光传输产品部副总监/北京分部总经理,国家传输干线组组长、武汉代表处电信系统部主任、副代表,捷克国家总经理,东欧地区部(罗马尼亚)副总裁,销售管理部部长,西欧地区部(英国、德国)副总裁,政府关系部部长,客户关系管理部部长;欧洲地区部(德国)副总裁,人力资源管理部部长。2011 年从华为退休后,担任某知名公司董事,总裁。并担任国内数十家企业的高级管理顾问。13 年返聘回华为担任高级管理顾问,并任华为大学教授,主要对企业做管理咨询和培训。主要方向是企业管理,领导力提升,市场营销、企业文化的内涵与创建、人力资源管理等方面的授课与咨询。

长期从事管理岗位工作,具备丰富管理经验、业务经验和管理理论功底,在营销管理、客户关系管理、领导力、组织执行力、企业管理与文化建设、人力资源等领域有深刻理解和丰富的授课经验。

三、主要讲授课程

《管理者角色认知》《高绩效团队建设》《LTC-行业客户解决方案营销方法》《以客户为中心的华为企业文化》《BLM-战略解码到战略执行》《企业文化解析》《绩效管理实务》《如何进行客户拜访》等。

四、 授课经历

曾在北京移动、天津联通、四川铁塔、四川移动、重庆电信、新疆移动、新疆电信、新疆联通、新疆铁塔、陕西移动、宁夏移动、河北移动、山东移动、山东电信、内蒙移动、内蒙联通、内蒙电信、吉林联通、吉林移动、上海电信、辽宁移动、沈阳移动、西藏移动、西藏电信、江苏移动、江苏电信、河南移动、河南联通、贵州移动、贵州联通、江西铁塔、江西移动、青海移动、青海绿色能源、杭州中恒电气、华钜友业、中通集团，上海盛大集团、中国通信建设集团、中国重工、中石化等 100 多家省市电信运营商、大型央企国企公司授课，授课气场强大、风格直击主题、循循善诱、善于分享自身经验，满意度均在 96 分以上。

授课经历长达 13 年，保持着每年 110 班天的授课记录。