

《华为销售项目运作与管理》课程介绍

培训课程名称：华为销售项目运作与管理

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

集团客户行业总监、行业经理、客户经理、区域经理。

2. 课程时长 (天)

2天。

通过两天的学习，能让大家了解到华为是如何做销售管理的，华为的项目成功率如何能达到**60%以上**。

全面掌握销售项目的管理方法，做销售不是凭感觉，更不是谋事在人成事在天。项目的每一个阶段都要尽在掌握并能够控制，需要一定的方法和训练。要保证项目成功率在**60%以上**，靠运气是做不到的。

3、课程简介/特点

本课程由四个部分组成：

- 一、基础篇：销售素质培训
- 二、什么是销售项目管理？
- 三、销售项目运作循环及常用方法
- 四、销售项目各阶段的管理要点

一、基础篇：销售素质培训

- 1、你会谈恋爱吗？
- 2、知识结构；
- 3、优秀销售的必备条件；
- 4、需求理论；
- 5、企业的本质；

- 6、职业化；
- 7、心态；
- 8、意识；
- 9、职业习惯。

二、什么是销售项目？

- 1、为什么要做销售项目管理？
- 2、项目把握度
- 3、销售项目怎样才能成功？

三、如何做项目管理

- 1、销售项目运作循环
- 2、项目来源
- 3、目标设定
- 4、项目组组织与职责
- 5、策略制定与监控

四、项目管理各阶段要点

- 1、立项阶段
- 2、实施阶段 - 投标前准备阶段
- 3、实施阶段 - 标书制作阶段
- 4、实施阶段 - 评标阶段
- 5、收尾阶段

二、 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、华钴友业、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。