

《市场策划招投标商务谈判》

一、市场策划

- 1、市场目标定位与企业战略
- 2、需求引导的企业竞争力心
- 3、需求模型分析
- 4、营销的本质
- 5、企业三维营销体系
- 6、工程营销八步走
- 7、教学活动:市场拓展沙盘实战演练
- 8、顾问式营销在工程场景中的应用
- 9、营销中的团队建设管理五要素小
- 10、营销者的自我修养三要素

二、招投标策划组织

- 1、招标策划，承包人不得不参与的环节
- 2、投标策划，承包人深刻计划的环节
- 3、卓越标书六要素，埋雷与拆雷
- 4、流程管控的适用性解析
- 5、反策划中我们还能做什么
- 6、投标中的计划编制与管理
- 7、案例解析:那些年我们中过的招
- 8、招标报价怎么报?模型 or 工具?

三、商务谈判

- 1、商务谈判从什么时候开始?
- 2、商务谈判的开局
- 3、商务谈判的要义是什么?为什么是少说?
- 4、推、拉、挡的目的
- 5、谈判团队的组织架构与分工
- 6、黑白脸必要吗?怎么干?"
- 7、俄罗斯硬式谈判策略
- 8、硬式谈判中人物性格分析与对策
- 9、孙子兵法在谈判桌上的展开