

《建筑工程市场销售技巧与案例研讨》

课程提纲：

一、建筑行业市场行情与分析

- 1.工程市场总概
- 2.行业细分市场分析
- 3.区域市场分布分析
- 4.工程市场趋势分析

二、工程业务与市场

- 1.工程业务
 - 1.1 工程产品和服务
 - 1.2 工程业务变化的关键驱动因素
 - 1.3 工程业务变化的案例
 - 1.4 新基建驱动下的工程市场
 - 1.5 工程市场销售的特征
- 2.工程市场
 - 2.1 工程市场开发的对象
 - 2.2 工程市场开发的环境
 - 2.3 工程市场开发的模式
 - 2.4 工程市场的挑战与发展趋势

三、工程市场销售

- 1.工程企业的市场调研与分析
- 2.工程市场战略定位及销售
- 3.工程业务的促销
- 4.工程业务的定价

四、持续滚动开发工程业务

- 1.与客户互惠互利的合作
- 2.有形工程服务的无形价值
- 3.工程增值服务与差异化的影响

五、工程市场销售技能与研讨

- 1.销售人员能力画像
- 2.寻找潜在客户
- 3.工程能力与服务的演示
- 4.获得销售承诺
- 5.高效管理客户
- 6.研讨：如何搞定客户、筛选目标市场与项目？

结合企业实例按照小组研讨与分享，相互点评，讲师辅导。