

《新形势下开拓工程市场拿下项目订单的实战技巧》

课程提纲：

一、工程市场营销的特征共性问题与市场开发

- 1、工程企业经营的共性问题
- 2、工程市场营销存在的共性问题
- 3、工程企业的客户关系存在九大共性问题
- 4、工程市场营销对象与特征
- 5、工程市场营销的业务流程视图
- 6、市场洞察-把握市场找到机会
- 7、工程市场营销漏斗-从营销活动到签订合同
- 8、工程市场销售漏斗通道

二、大客户营销路径与销售技巧

- 1、大客户的六大标准
- 2、大客户采购的特点
- 3、大客户销售的难点
- 4、大客户销售的核心理念
- 5、大客户拜访
 - 5.1 做好准备工作，充分了解客户
 - 5.2 巧妙运用询问获取信息
 - 5.3 拜访分析
- 6、大客户接待
 - 6.1 准备好相关资料与视频
 - 6.2 接待与座谈
 - 6.3 送别与跟踪
- 7、大客户的职权特征
- 8、搞定客户方关键角色--确定公关路线图
- 9、跟踪客户的策略
- 10、高效约见技巧
- 11、培养客户的信任与好感
- 12、搞定“决策人物”的策略
- 13、促成项目订单--寻找合作的切入点
- 14、促成项目订单--判断大客户的购买信号
- 15、促成项目订单--阻击竞争对手
- 16、促成项目订单--排除客户的购买障碍
- 17、促成项目订单--推动购买的7种武器
- 18、促成项目订单--促成交易的五大里程碑

三、区域市场开发的营销与实战能力提升

- 1、营销 VS 销售 VS 品牌
- 2、开发区域市场动作分解
- 3、如何挖掘项目线索
- 4、精耕营销与营销价值链

- 5、精耕营销的三个转化
- 6、区域市场精耕营销的区域滚动销售（ARS）战略
- 7、区域滚动销售（ARS）战略的原则
- 8、区域市场开发的焦点
- 9、区域市场销售增长的动力源泉
- 10、区域市场开发不佳的主要因素
- 11、区域市场运作511法则
- 11.1 区域市场运作五大步骤之一：市场调研
- 11.2 区域市场运作五大步骤之二：市场布局
- 11.3 区域市场运作五大步骤之三：市场排兵
- 11.4 区域市场运作五大步骤之四：市场谋势
- 11.5 区域市场运作五大步骤之五：市场推广
- 11.6 建立一个完整的客户数据库
- 11.7 打造一支市场营销铁军
- 12、区域市场开发行动计划与管理要点
- 13、区域市场的持续改进
- 14、研讨：区域市场开发应关注破解的最重要难题有哪些？如何破解？

四、案例分享与问题研讨

- 1、案例：失之交臂的订单
- 2、问题研讨-----廖总失败的原因是什么？应如何应对？