

# 工程项目营销与项目运作

## 课程目标：

- ◆ 掌握项目营销与运作的全套流程和成功打单的必要知识与关键方法；
- ◆ 获得一系列实用的项目市场开发工具以指导日常工作。

**课程时间：**线下2天（12小时）

**学习对象：**工程企业的营销经理、市场人员、项目经理等

**教学形式：**讲师讲授、案例分析、讨论分享、营销工具演练

## 课程内容：

### 课程导入：

- 1、某工程的政府项目是如何运作的？
- 2、什么是大型项目及其具备的特点？
- 3、工程行业的大客户都有哪些类型？
- 4、工程行业项目成功营销的 OVIT 模型

## 第一章 前期的市场活动

### 1、目标市场拓展的信息搜集

- (1) 市场项目信息
- (2) 市场环境信息
- (3) 项目代理信息
- (4) 商务资源信息

### 2、项目代理的甄选

3、画出行业地图，明确大客户

4、初次拜访客户

5、小结与演练

## **第二章 从线索到需求**

1、项目跟进的评估四原则

2、与客户的深度沟通

(1) 发展 coach 与建立多元信息渠道

(2) 了解客户组织架构与采购流程

(3) 客户决策链分析和锁定关键客户

3、如何正确理解客户的需求

(1) 客户需求的二重性与正确理解客户需求

(2) 客户需求的纵向发掘与横向发掘

(3) 如何正确理解与分析战略大客户的需求

(4) 如何正确理解与分析政府客户的需求

(5) 如何正确理解与分析客户的个人需求

4、与项目代理明晰工作界面

5、小结与演练

### **第三章 如何获得解决方案的突破**

- 1、解决方案与差异化营销
- 2、解决方案要素一：技术与产品
- 3、解决方案要素二：交付与服务
- 4、解决方案要素三：为客户融资
- 5、解决方案要素四：其他附加值
- 6、解决方案要素五：商业模式创新
- 7、小结与演练

### **第四章 如何获得客户关系的突破**

- 1、获得客户信赖是成就项目的关键
- 2、良好关键客户关系的构建与管理维护
  - (1) 客户关系提升目标路径图
  - (2) 关键客户关系现状评估标准
  - (3) 获得客户信任的 5 大基石
  - (4) 与关键客户建立信任的四种必要的沟通方式
  - (5) 与关键客户建立连接的 12 种常见方式

3、另类客户关系的管理——项目代理

4、通过验证评估关键客户关系

5、小结与演练

## **第五章：信息高效传递与影响客户**

1、运作大型项目该向客户传递哪些信息？

2、价值呈现的三大原则（饱和攻击、高标准、分层级精准打击）

3、如何进行企业与个人高标准的品牌包装

4、如何向客户进行体系化的信息传递

5、大客户商务接待策划与关键细节要点

6、我们需要把信息传递变成销售套路

7、小结与演练

## **第六章：项目竞争管理**

1、竞争情报获取与竞争对手分析

2、项目竞争的三种常见策略

(1) 正面的竞争：方案与商务的竞争策略

(2) 侧面的竞争：设置有效的参与壁垒

### (3) 联盟的策略

- 3、工程行业常见的投标报价技巧
- 4、围绕投标形式展开的常见竞争策略
- 5、项目推进过程中的动态竞争管理
- 6、小结与演练

## **第七章：商务谈判与项目签约**

- 1、项目商务谈判全流程介绍
- 2、商务谈判成功的三大筹码
- 3、谈判之前如何做细致准备
- 4、商务谈判过程中的常见技巧
- 5、如何突破价格的障碍
- 6、小结与演练

## **第八章：重要大客户的关系维护与管理**

- 1、什么是“以客户为中心”
- 2、客户的分类与分级
- 3、如何发展好组织客户关系

4、客户关系的规划与管理

5、小结与演练

## **第九章：销售管理与平台支撑**

1、商机储备与漏斗管理

2、销售团队建设与管理

3、内部资源调度与销售管理

## **第十章：课程总结**

### **讲师简介：**

**程帅老师**

- ◆ 清华大学 MBA，原华为西非地区部政府项目系统部主任；
- ◆ 国际工程咨询协会特聘讲师、上海市商委“走出去人才培养项目”特聘讲师。

### **擅长领域：**

- ◆ 销售类：项目型市场开发运作实务、大客户经营与客户关系管理等；
- ◆ 投融资类：海外项目开发的投融资模式与运作实务、中信保管理实务等；
- ◆ 领导力类：海外公共安全风险识别防范与应急管理、跨文化管理等；
- ◆ 其他类：当前国际政治经济形势分析、华为营销管理系列课程等。

### **已服务的典型客户：**

中国国际工程咨询协会、上海市商委、江苏省商务厅、安徽省商务厅、江西省商务厅、上海交通大学、中国交建、中国能建、中国电建、中国中铁、中国铁建、中航国际、中国化学工程、中钢设备、中冶海外、中铝国际、中电装备、中船重工、中原对外工程、西电国际、大唐环境、惠生工程、山西建投、泰开电建等。