

从售前工程师到产品行销专家的成长之路

课程介绍

课程设计：

随着行业市场差异化营销工作的深入变化，越来越多的具有良好专业技术背景的工程师正在走向产品营销的各级岗位，在售前支撑、市场拓展、产品行销等细分领域发挥着自身的特长。

做产品解决方案市场拓展的行销人员，不仅要有扎实的专业技术功底，更要熟练地掌握如何运用先进的营销理念、策略、方法和技巧，团结好公司内部的相关部门和人员，和客户顺利地建立双赢的业务合作关系。从其他科技行业产品行销队伍的发展历史经验来看，这样的工作局面，对那些即将或已经走向产品行销岗位的专业技术工程师来说，无疑是一个比较大的挑战。

为了协助学员能够顺利地实现从技术工程师到产品行销专家的角色转变，我们有针对性地开发了本套课程，旨在帮助广大的产品行销人员和售前工程师能够准确定位自身的职业位置，深入理解和自觉遵循公司的营销战略思想，掌握行业市场“需求细分时代”的先进营销理念、策略和相关的做事方法与技巧，以使自己和团队立于不败之地。

这套课程的第一课的培训目的包括：

- 1、 **建立框架**。为学员梳理出一个有竞争力的销售支持的工作架构，让大家在今后的营销工作中有更明确的方向感。
- 2、 **优化方法**。在销售支持和营销拓展项目的运作过程中，涉及到一系列的关键动作需要保质保量地做到位，即我们常说的营销工作技巧。每一个环节执行效果的提升，经过长时间的叠加，会让后续很多工作的胜利变成“水到渠成”。
- 3、 **回答问题**。针对以下几个关键疑问，我们都将在课堂上给予答复和论证：
 - 1) 如何让销售经理和售前团队一起工作，让销售团队认同售前团队的价值。
 - 2) 如何通过与客户接触和交流，捕捉更多有价值的市场机会信息。

课程大纲

步骤六 写方案：编写有差异化竞争力的各类解决方案和营销文档

- 1、 如何制作满足客户需求的解决方案和工作文档
- 2、 行业客户营销文档（方案）的分类
- 3、 市场营销文档（方案）的递交时机
- 4、 常用的客户化营销文档（方案）的写作方法
- 5、 高质量解决方案的写作思路、基本方法和实战技巧

步骤七 呈方案：设计和执行有感染力的方案呈现与专业交流

- 1、 初级呈现：合格的专业宣讲员
- 2、 中级呈现：有说服力的业务交流者
- 3、 高级呈现：让方案介绍变得使人感动（商业故事营销策略与技巧）
- 4、 如何组织一场有效的技术交流互动

步骤八 深拓展：针对关键客户人员的个性化拓展和说服

- 1、 销售项目阶段性总结与行销策略调整
- 2、 “软肋模型”商业竞争工具应用
- 3、 产品行销武器库：有竞争力的行销工作方法

3) 针对一个具体项目，如何说服用户采用我们的解决方案。

4) 在原来初步合作的基础上，如何推进与用户更深入的合作，为用户提供我们的全方位解决方案，最终提高我们在系统外的市场份额和差异化专业竞争力。

这套课程的后续课程内容将在第一课的基础上，结合学员的实际案例和正在操作的项目进行加大力度、难度的训练，逐步协助学员牢固地掌握课程提供的思维方式和正确做事的方法。

授课方式：
理论方法讲解、案例分析、视频学习、情景演练、问题互动、小组讨论与呈现。

授课时长：

三期：2+2+2天，共计6天

培训费用

培训对象

售前工程师、销售支持人员、产品行销经理。

联系我们