

# 海外市场解决方案营销策略与实战方法

## 课程说明

授课方式：

讲授、案例分析、实战情景演练、问题互动、小组讨论与呈现、视频学习与研讨

授课时长：2天

## 培训费用

## 培训对象

技术营销人员、售前工程师、销售人员、管理者

## 联系我们

## 课程大纲

### 第一天

#### 第一章 基本思想

- 1、面对海外行业客户的项目需求，我们面临的营销挑战
  - 1) 客户需求的复杂性
  - 2) 客户决策链成员的复杂性
  - 3) 客户决策过程的复杂性
  - 4) 解决问题的思路
- 2、解决方案营销工作的基本思想
  - 1) 与客户建立信任和深化关系的路径
  - 2) 如何系统地分析客户和他们的项目
  - 3) 如何萃取我司的差异化优势

#### 第二章 挖需求：目标客户研究与客户核心需求挖掘

- 1、梳理客户项目的决策链
- 2、决策链上各关键人员的关注点分析和交流对策
- 3、情报工作：构建完整的客户内部“教练”体系
- 4、客户拜访准备
- 5、客户交流和需求挖掘的话术工具：
  - 1) SPIN/NFPB
  - 2) 黄金三问
  - 3) 七步法
- 6、演练：挖掘客户关键的真实需求
  - 1) 和业主基层接口人员交流
  - 2) 和业主中层干部交流
  - 3) 和业主高层人员交流
  - 4) 和银行对口部门人员交流
  - 5) 和政府主管部门人员交流

### 第二天

#### 第三章 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、市场营销文档（方案）的分类
  - 1) 客户初步接触期需要的方案文档
  - 2) 客户初步意向期需要的方案文档

- 3) 客户正式接触期需要的方案文档
- 4) 客户招标准备期需要的方案文档
- 5) 客户正式招标期需要的方案文档
- 6) 客户工程实施期需要的方案文档

### 3、市场营销文档（方案）的递交时机

- 1) 随意提供不严谨的解决方案的隐患
- 2) 递交方案给客户的方式和策略

### 4、常用的客户化营销文档（方案）的写作方法

- 1) 客户需求个性化解决方案的定义
- 2) 各类方案文档的写作思路 and 技巧
  - A. 重要客户拜访函
  - B. 客户业务分析（策划）咨询报告
  - C. 项目合作建议书
  - D. 客户化解决方案（I类、运营与管理版）
  - E. 客户化解决方案（II类、产品技术版）
  - F. 客户化解决方案（III类、高层决策版）
  - G. 重点项目进展报告（客户汇报版）
  - H. 重要问题澄清报告

### 5、高质量解决方案的写作思路、基本方法和实战技巧

- 1) 概述
- 2) 写作素材收集与管理
- 3) 解决方案文档的基本结构体系
- 4) 写作基本思路
- 5) 行业解决方案写作高手的成长之路
- 6) 如何学习和应用客户行业的分析方法

## 第四章 呈方案：设计和执行有感染力的方案呈现与技术交流

### 1、向先进的科技企业学习：组织一场效果佳的技术交流汇报会

- 1) 概述
- 2) 如何策划和组织交流会
- 3) 如何准备交流会
- 4) 交流会当天如何操作
- 5) 交流会之后如何跟踪和推进项目

### 2、营销人员专业解决方案呈现的三个阶梯修炼

- 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）

课堂演练：产品解决方案要点呈现训练