

《网格精英实战技能提升》训练营

【课程说明】

解决网格经理认识的问题：如何针对竞争对手的优势，市场上的打压和策反培养区域营销的意识和心态；解决客户层次细分的难题：掌握没有标准化，只有个别化的片区客户层次细分技巧；解决网格经理营销技能储备不足的问题：提升网格经理的营销技巧，培养网格经理内生式的销售素质；解决网格片区业绩管理的难题：帮助网格经理有效地管理网点的主动营销，督导和保证渠道的综合营销业绩。切切实实地解决电信运营商所在区域中网格市场管理的问题，提升网格经理的营销技巧和网格业绩管理技能。

【课程时长】2天

【授课形式】讲师讲解、小组讨论、案例分析等。

【课程大纲】

一、全业务运营与移动产品知识

1. 全业务运营的发展趋势
2. 三大运营商客户区域竞争策略
 - ✚ 各运营商客户竞争 SWOT 分析
 - ✚ 中国移动客户竞争对策
3. 三大运营商 3G 产品的介绍
 - ✚ 中国移动 3G 产品体系介绍

二、网格经理应对新挑战的能力塑造

1. 网格经理积极心态训练
2. 网格经理的能力素质要求
3. 网格经理的技能要求：
 - ✚ 网格经理三位一体的角色能力要求
4. 网格经理的业绩提升的 RAC 模型

三、客户需求分析与深挖技巧

1. 市场客户细分方式
 - ✚ 个人和家庭市场客户细分层次
 - ✚ 针对不同需求客户的营销规划
2. 客户需求的深度挖掘技巧
 - ✚ 客户需求数据的收集方法
 - ✚ 客户需求分析的方法工具

- ✚ 客户需求询问的话术和流程

3. 电信行业客户层次细分的案例介绍

四、网格经理网点主动营销管理

1. 如何通过开场销售自己

- ✚ 销售自己的三十秒原则

2. 电信产品卖点呈现技巧

- ✚ 给客户购买的真实理由
- ✚ 让渡价值管理客户的心

3. 将客户的异议变成价值

4. 促成客户成交的四大步

5. 客户持续消费的后续跟进

- ✚ 发挥客户的 250 品牌效应

五、网格经理片区渠道营销管理

1. 渠道规划

2. 渠道建设

- ✚ 渠道高效建设的八技法

3. 渠道培训

4. 渠道教练技术详解

- ✚ 五种培训后业绩提升的方法
- ✚ 渠道 OJT 演练

5. 渠道沟通

- ✚ 渠道双赢沟通模式
- ✚ 沟通的让渡价值：动之以情，晓之以理，诱之以利

6. 渠道掌控

- ✚ 渠道掌控的三种模式

六、社区现场促销组织与现场导购技巧

1. 促销活动的策划

- ✚ 促销目标的确定
- ✚ 促销活动内容的设计：内容促销“成功三要素”
- ✚ 促销活动的预算
- ✚ 促销活动的组织协调
- ✚ 促销推广管理：POP 类、产品类、广告载体类、货架及市场工具类、卖场焦点及焦点环境的营造
- ✚ 促销活动的跟踪与评估

2. 促销现场理解客户的技巧
3. 促销现场促进销售的技巧
4. 网络经理留住客户的方法

七、区域网格化标准化营销操作

1. 面的管理——区域
 - ✚ 区域条件的运用
 - ✚ 设计区域分销策略
2. 线的管理——路线
 - ✚ 路线销售的设计与管理
 - ✚ 路线的设计原则
 - ✚ 销售拜访效率与距离的关系
3. 点的管理——终端
 - ✚ 终端业绩的综合管理
4. 区域攻略
 - ✚ 分销商攻略
 - ✚ 促销与价格攻略
 - ✚ 零售攻略
 - ✚ 细分营销和个别化营销攻略

八、网络经理公关与谈判能力训练

1. 网络经理与物业、地产公司、管理委员会等的谈判技巧
 - ✚ 网络经理协调促销场地洽谈案例模拟
 - ✚ 谈判的时机与原则
 - ✚ 网络经理谈判的常用策略
2. 网络经理合作营销的谈判策略：
 - ✚ 报“价”与接受的策略
 - ✚ 折中与让步策略
 - ✚ 加减除策略

九、网络营销团队协作管理

1. 团队意识与团队精神
 - ✚ 创造积极的团队工作氛围
 - ✚ 基于双赢的团队合作方式
2. 网络经理聚合营销能力
 - ✚ 区域网络营销协作能力整合
 - ✚ 区域网络营销能力整合

✚ 区域网格营销氛围的整合

✚ 区域网格综合管理

十、课程总结