

会议营销

课程背景：

现代市场经济下，学习已经市场化，会议营销也需要符合这个背景

- 客户不肯与你沟通，不肯听你多讲？
- 你过多关注于你自身的产品，而没有帮助客户解决问题？
- 客户老是质疑你的产品，而且对条款非常挑剔？
- 即使成交一单，也不知道客户的满意度会怎么样？

课程说明：

《会议营销》根据目前市场上展会招商的普遍痛点，针对性设计的学习课纲。

本课程帮你从本质上了解贵司产品的卖点，竞争优势，学习顾问式营销技术，掌握展会邀约和面对面沟通的原则和方法。改变传统的营销思维模式，学会提升销售率与客户忠诚度的方法，从而提高销售业绩。

课程收益：

《会议营销》可以帮助营销人员发挥真正的“顾问”功能，改变他们提出问题，谈论产品（服务）的方式。《会议营销》能够让营销人员真正成为客户的朋友，是提供信息、分析需求、引导资源，推动项目的达成者。

在本课程中，学员将会学习和掌握《会议营销》的理念和思维方式，掌握《会议营销》的步骤和技能，尤其是作为顾问角色发挥的作用。

《会议营销》培训将有助于您实现以下目标： Objectives

- 更正确的营销理念和思路； The right concept of sales
- 学会理解客户，分析客户； Understand customer' needs
- 掌握客户心理学和影响购买决策的因素； Psychology of purchasing
- 挖掘客户需求，提供适合的解决方案； Provide a good solution
- 根据客户的实际，善意地提出建议； Suggestions on customization

课程时间：8-12 小时

课程对象：主要面向客户经理、销售经理、售前顾问、销售总监、销售代表等。

课程方式：授课、视频、互动、小组练习、案例讨论等

课程模型：



课程大纲

前言：理解设计师营销的特点和展会的大致流程

第一讲：展会现场邀约 **On-site invitation for exhibition**

一、做好邀约 **Invitation**

- 1、线上邀约 **Invitation online**
- 2、社群分享 **Wechat sharing**

二、好的开端 **Good Reception**

1. 做一个受欢迎的销售 **To be a popular sales**

- 1) 注重面对面沟通和微笑 **Face-to Face**
- 2) 提高声音的感染力 **appeal of the sound**
- 3) 适应客户的沟通风格 **Style of communication**
- 4) 真正关心客户 **Care for the customer**

2. 开场白 **Opening statement**

- 1) 写出吸引客户的开场白 **Attractive opening**
- 2) 赞美客户的词语 **Words of praise**
- 3) 激情造就销售 **Passion for sales**
- 4) 4X20 法则 **Rule of 4X20**

3. 商务礼仪 **Business etiquette**

- 1) 尊重礼仪的必要性 **The Necessity of Respecting Etiquette**
- 2) 普遍常见的礼仪行为 **Common etiquette behavior**

三、展示你的专业 **Show your professional**

1、对项目及业务的重点了解 **Know about yourself (products, services, solutions, etc.)**

- 1) 用专业打造卓越 **To be well prepared**
- 2) 影响客户决策 **Guide customers' decision**

演练：展会现场销售技巧开场和产品介绍 **Exercise**

1. 开场白（阶段式开场白） **Openings**

2. 产品介绍（现场介绍给客户） **Introduction of yourself (You and your company)**

案例：客户有需求的第一个接触 **CASE STUDY**

第二讲：运用顾问式营销 **Consultative Selling**（可以比较简略）

一、把握客户需求 **Customers' needs**

1. 需求调查 Needs Analysis

思考：1) 客户的需求 VS 要求 Needs vs. Demands

互动研讨：理解客户的真正需求 Understand the real needs

2. 客户需求模型 SPICES The model of SPICES

1) 同理心技巧 Empathy skills

2) 运用你的听和问 Listening and questioning

工具运用：SPIN 提问工具 SPIN skills

二、产品/服务的卖点 Selling Proposition

1. 产品呈现 Presentation

1) 产品的 FAB 分析 FAB analysis

工具运用：FAB 练习表

2) 你如何论述 FAB？ How to use FAB

3) 你的竞争对手？ Your competitors

案例研讨：我们是一家好公司

2. 找出命中客户的需求的关键 Meet the Needs

1) FAB 是对应的吗？ Does FAB correspond?

2) 正确运用你的 FAB Use your FAB correctly

运用：动态 VS 静态

三、我们的解决方案 Our solutions

1. 客户的行动 Customers' action

1) 采取正确的行动 Take the right action

2) 时间、范围、预算 Time, scope, budget

3) 能解决问题吗？ Does it work?

互动：行动方案

2. 客户的反对意见 Handling the objections

1) 反对意见好还是坏？ Good or Bad?

2) 反对意见的背后 Behind the objections

工具：处理反对意见的三种方法 Three ways to handle the objections

三、我们的善意建议 Our suggestions

1. 你如何推动客户深入合作？ How to keep on?

互动：小组分享

2. 我们的善意建议 Our suggestions on goodwill

我们的建议和客户的购买逻辑 The process of purchasing

角色扮演：一次展会接待 Role-play

第三讲 做好跟踪并促进成交 Follow-up and make the deals

一、做好跟踪 Follow-up

1) 建立你的跟踪计划表 Build your follow-up plan

2) 有效执行 Effective implementation

二、促进成交 Make the deals

1) 销售漏斗 Sales funnel

2) 获取订单 Orders Acquisition

三、保持客户满意度 Customers satisfaction

1) 以客户满意度为导向 Customer satisfaction oriented

2) 建立客户管理体系 CRM system

回顾与探讨：理解会议营销的要素 **Review and discussions**

一、回顾会议营销各种要素 **Keys of exhibition skills**

1. 回顾会议营销的各个方面 **Keys**
2. 制定个人行动计划 **Your personal action plans**

二、行动计划交流 **Share of action plans**

1. 行动计划交流 **Share**
2. **Q&A**