

《工业及能源行业DICT 实训项目》

课程背景：

移动互随着科技进一步发展，政企客户市场迎来的新的机遇，伴随着中国消费升级与技术不断进步，以 DICT 业务为代表的创新业务迎来的难得的发展机遇。抓住 DICT 业务发展的风口，迅速在政企客户市场取得 DICT 业务的发展商机，成为当前非常重要的一项工作。但由于目前客户经理已经习惯的传统业务的销售模式，而 DICT 业务销售无论从客户群的选择，到需求的确立，销售的达成与传统业务相比都有着巨大的不同，如何在短时间内使客户经理迅速掌握 DICT 业务销售的重点，并真正达成客户签约为本课程的关键。

培训目标：

- 1、 知悉掌握 DICT 产品体系架构和功能特性；
- 2、 可独立对陌生客户进行拜访收集客户需求
- 3、 可结合客户需求对客户进行产品推介
- 4、 通过实战培训持续对客户进行跟踪回访最终促成签单

培训重点：

1. DICT 产品基础概论及产业生态分析
2. DICT 产品驱动经济转型升级的价值和意义；
3. DICT 产品销售技巧、话术、销售工具及流程介绍
4. 模拟演练客户拜访对我公司 DICT 产品推介
5. 实战演练真实客户拜访-跟单-回访-签单-总结分享

授课方式

专题讲解、案例剖析、互动讨论、情境模拟、行动学习、引导技术、实战演练、总结归纳等

培训时间

1-2 天理论+战训辅导 (4-5 天)

第一期培训课程大纲：

单元	大纲	内容
单元一	工业制造的智慧革命	<ol style="list-style-type: none">1. 回到制造的基本问题2. 智慧制造的服务化3. 制造业+云计算4. 虚拟化制造资源5. 云端适配与资源配置

		6. 运营与交易 7. 云端商业之路
单元二	5G+AICDE 对工业及能源行业的影响	1. 工业及能源行业为什么需要 AICDE 2. 工业及能源行业对于 5G 的诉求 3. AICDE 于 CT 的融合将会带来什么 4. AICDE 之间的逻辑关系是什么
单元三	了解工业行业：工业企业的需求分析	1、工业企业都会做哪些业务 2、工业企业目前的云，大数据常见布局都有哪些 3、工业企业的云，大数据，物联网需求都有哪些 4、什么样的需求应该匹配什么样的 DICT 产品 5、工业企业 DICT 销售场景解析 8. 工业企业的销售话术分析和方案制作
单元四	了解能源行业：能源企业的需求分析	1. 能源企业都会做哪些业务 2. 能源企业目前的云，大数据常见布局都有哪些 3. 工业企业的云，大数据，物联网需求都有哪些 4. 什么样的需求应该匹配什么样的 DICT 产品 5. 工业企业 DICT 销售场景解析 6. 工业企业的销售话术分析和方案制作
单元五	DICT 产品的方案制作应该注意什么	1、DICT 产品的方案制作必须要注意的问题点是哪些 2、DICT 产品的方案制作流程是什么 3、部署创新业务下的 DICT 产品销售场景分析及方案制作 4、DICT 产品销售场景分析及方案制作 5、DICT 产品在工业及能源行业的销售场景模拟演练

第二部分：运营商《DICT 业务销售能力提升训练营》战训辅导

实战过程中，老师现场进行实地辅导，对存在的问题予以纠正并提出针对性建议，以实现让学员掌握：

帮助学员掌握有效的客户数据获取方法。

帮助找准目标客户及销售策略。

提升营销组织能力和产品销售推进速度。

提升销售人员对创新业务的销售技巧和异议处理能力。

产品话术的组合包装及销售，最终实现创新业务的销量提升。

壹. 市场分析

1. 找出不同的政企客户类型，进行分类
2. 针对不同类型做出 DICT 需求的分析及挖掘：企业客户微观四象限商机挖掘
 - 2.1) 由行业普遍痛点切入，调研摸商机、带回问题寻求支撑；
 - 2.2) 尽量填写——企业上 DICT 调研表；

3. 进行场景团队分工和任务分配

式 . 包装对应的产品

- 1.基于客户需求进行产品包装
- 2.包装前的准备和体验，模拟。

参 . 销售流程

1. 怎么找到找到合适的客户刚需
 - 1.1) 分析账单：宽带叠 DICT 商机
 - 1.2) 分析客户：DICT 业务需求分析
 - 1.3) 一户一案：主推什么
 - 1.4) 找准切入：以 DICT 带网
- 3.找到合适的人
4. 分场景话术应对（IT 技术人员、网管沟通场景）
5. 分场景话术应对（企业对接人、企业老板沟通场景）
6. 分场景话术应对（促成开通试用场景）
7. 分场景话术应对（阿里 DICT、TDICT、WDICT 策反场景）
8. 分场景话术应对（相关行业上 DICT 案例描述场景）
- 9.演讲及推荐：
 - 9.1) PPT 设计
 - 9.2) 成功案例准备
 - 9.3) 样板工程设计与示范
 - 9.4) 一对多演示技巧
 - 9.5) 产品演示关键动作
 - 9.6) 如何对下属进行产品演示
10. 促进成交，合同签订