

《云，DICT 融合提升工作坊》

讲授专家：李勇

培训对象：产品中心（总监、经理、主管）、运营中心管理人员、技术中心管理人员

课程时间：2天（12小时）

课程背景：

随着科技进一步发展，DICT 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，以云业务为代表的创新业务迎来的难得的发展机遇。抓住云业务发展的风口，迅速在商客客户市场取得云业务的发展商机，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，而云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云业务销售的重点及云方案的制作，并真正达成客户签约为本课程的关键。

工作坊大纲：

单元	大纲	内容
营销模块	前期准备：用户营销及需求挖掘	<p>1. 拜访前准备工作练习：</p> <p>1) 找出典型的客户类型。</p> <p>2) 针对典型客户做出用户基本情况调研表，请针对调研表分解出典型场景</p> <p>3.) 以用户典型场景为依托，研判出用户可能存在的 DICT 和云产品及方案。</p> <p>工作坊练习：典型用户拜访前准备练习，其中包括了</p> <p>1) 典型客户分类练习，什么样的客户才会存在云和 DICT 的需求；</p> <p>2) 典型客户的前期调研准备：用什么方式调研，分别需要调研哪些内容的练习；</p> <p>3) 典型用户的拜访前准备表练习：为什么拜访前的准备表中应该包含四大模块的内容，每一个模块可以帮助我们导出哪些话题？</p> <p>4) 准备用户的拜访前准备表，输出如下内容</p> <ul style="list-style-type: none">◇ 用户方典型场景◇ 与用户方沟通的典型话题和逻辑顺序◇ 与用户方可能存在的典型场景，我们的方案准备
	实战拜访：用户营销及需求挖掘	<p>1. 如何观察现场</p> <p>2. 如何建立用户信任</p> <p>3. 如何化解用户成见</p>

		<ul style="list-style-type: none"> 4. 如何探索用户需求 5. 如何与用户共创愿景 6. 如何校验用户感知 7. 如何确认后续行动 <p>工作坊练习： 模拟一个用户，然后利用分组拜访的方式让大家来面对面的进行实操，相当于做模拟客户的实际拜访，并输出得失结论。</p>
方案拟定	方案实操部分： DICT 及云产品的方案落地	<ul style="list-style-type: none"> 1. 需求确认 2. 方案拟定： <ul style="list-style-type: none"> 1) 方案内容 2) 方案结构 3) 方案格式 4) 方案价值 3. 方案优劣势分析 <p>工作坊练习：根据典型方案来分组讨论，并输出方案的得失项。</p>
复盘	后期复盘	<ul style="list-style-type: none"> 1. 对前期的准备进行复盘 2. 实战拜访进行复盘 3. 对方案拟定进行复盘 <p>工作坊练习：准对前期三大项的练习，复盘所有输出物和过程，保障学员可以学以致用，有所收获。</p>