

# 云安全服务营销推广实训

## 【背景介绍】

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，以云安全服务创新业务为代表的创新业务迎来的难得的发展机遇。抓住云安全服务创新业务发展的风口，迅速在政企客户市场取得云安全服务创新业务的发展商机，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，而云安全服务创新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安全服务创新业务销售的重点，并真正达成客户签约为本课程的关键。

## 【培训目标】

- 1、 知悉掌握云安全服务创新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、 云安全服务创新产品基础概论及产业生态分析
- 2、 云安全服务创新产品驱动经济转型升级的价值和意义；
- 3、 云安全服务创新产品介绍（涵盖政府，金融，能源等各大行业产品）
- 4、 云安全服务创新产品销售技巧、话术、销售工具及流程介绍
- 5、 模拟演练客户拜访对我公司云安全服务创新产品推介
- 6、 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 天理论

## 【课程大纲】

课题
<p><b>课题一：学习云安全服务创新产品的思维和方法；</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1、 云安全服务创新的基础概论</li><li>2、 云安全服务创新产品技术和思维</li><li>3、 云安全服务创新产品应用的场景</li></ol>
<p><b>课题二：云安全服务创新计算商业模式及企业痛点解析</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1、 云安全服务创新计算是一个交付模式</li><li>2、 云安全服务创新计算商业模式<ol style="list-style-type: none"><li>1) 云安全服务创新计算的三大服务模式</li><li>2) 云安全服务创新意味着什么</li><li>3) 从传统 IT 到云安全服务创新</li><li>4) 为什么需要云安全服务创新计算</li></ol></li><li>3、 云安全服务创新计算的产业链</li><li>4、 为什么说企业将来必须要上云安全服务创新</li></ol>
<p><b>课题三：各大行业现状及信息化需求深入研讨</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1、 信息化时代重点行业整体认知</li><li>2、 结合行业信息化现状、模式与发展趋势（可以根据培训对象侧重行业重点进行讲解）<ol style="list-style-type: none"><li>2.1 政府机关内部解密<ol style="list-style-type: none"><li>1) 政府机关基本特点</li><li>2) 政府信息化发展现状</li><li>3) 政府信息化发展存在的问题</li><li>4) 政府信息化主力军：智慧城市、雪亮工程、环保监督、海绵城市、城市管理</li></ol>——案例分析：某智慧城市（智慧政务）应用情况分析</li><li>2.2 金融行业内部解密<ol style="list-style-type: none"><li>1) 金融行业基本特点</li><li>2) 金融行业信息化发展现状及思路</li></ol></li></ol></li></ol>

——案例分析：某农村商业银行大数据业务需求分析

#### 2.4 能源行业内部解密

- 1) 能源行业基本特点
- 2) 能源行业信息化发展现状
- 3) 能源行业信息化将面临的挑战

——案例分析：某能源信息化安全案例分析

### 3. 三大行业的行业特点及需求深入研讨

- 5) 客户经理工作重点——分析行业现状，挖掘客户需求
- 6) 不同行业价值链深入探讨
- 7) 如何从客户的顾虑得到客户需求
- 8) 客户不同层次需求的差异化分析
- 9) 影响集团客户购买需求的因素
- 10) 集团客户的购买动机是如何形成的

情景模拟：集团客户需求的探寻技巧

#### 课题四：场景式需求挖掘顾问式销售七步法

- 1 观察环境，了解关键信息
- 2 尽快破冰建立客户信任
- 3 化解客户成见
- 4 深挖客户场景需求
- 5 共创客户意愿
- 6 确认客户感知

#### 课题五：方案能力提升

- 1、 云安全产品的方案制作必须要注意的问题点是哪些
- 2、 部署创新业务下的云产品销售场景分析及方案制作
- 3、 传统政企客户应用迁移上云的销售场景分析及方案制作
- 4、 销售工具制作

#### 课题六：复盘能力提升

- 1.还原客户关键安全场景
- 2.明确客户需求场景

3.如何把同性需求复制到同行业其他客户中

4.明确行动任务制定行动计划