

运营商新基建创新业务营销推广实训

【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 DICT 创新业务为代表的创新业务迎来的难得的发展机遇。抓住 DICT 创新业务发展的风口，迅速在政企客户市场取得 DICT 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 DICT 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 DICT 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 DICT 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、 DICT 创新产品基础概论及产业生态分析
- 2、 DICT 创新产品驱动经济转型升级的价值和意义；
- 3、 DICT 创新产品介绍（涵盖 8 大行业产品）
- 4、 DICT 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 DICT 创新产品推介

【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

【课程大纲】

理论知识精讲——销售模拟演练——上门营销实战——总结答辩

第一部分：培训辅导 1-2 天

课题
<p>课题一：学习 DICT 创新产品的思维和方法；</p> <ol style="list-style-type: none">1、 DICT 创新的基础概论2、 DICT 创新产品技术和思维3、 DICT 创新产品应用的场景
<p>课题二：DICT 创新计算商业模式及企业痛点解析</p> <ol style="list-style-type: none">1、 DICT 创新计算是一个交付模式2、 DICT 创新计算商业模式<ol style="list-style-type: none">1) DICT 创新计算的三大服务模式2) DICT 创新意味着什么3) 从传统 IT 到 DICT 创新4) 为什么需要 DICT 创新计算3、 DICT 创新计算的产业链4、 到底什么是虚拟化5、 为什么说企业将来必须要上 DICT 创新6、 企业虚拟化的三大痛点 <p>案例解析：</p> <ul style="list-style-type: none">● 某连锁超市企业上云实践案例● 某汽车 4S 店企业上云及物联网实践案例● 三一重工企业上云案例● 某地市发改委企业上云实践案例● 某市三甲医院企业上云实践案例● 某省农业银行企业上云及大数据案例● 某医疗企业云存储实践案例● 某物流企业上云实践案例● 某影楼上云实践案例
<p>课题三：八大行业现状及信息化需求深入研讨</p>

- 1、 信息化时代重点行业整体认知
- 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）
 - 2.1 政府机关内部解密
 - 1) 政府机关基本特点
 - 2) 政府信息化发展现状
 - 3) 政府信息化发展存在的问题
 - 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——案例分析：某智慧城市（智慧政务）应用情况分析
 - 2.2 物流行业内部解密
 - 1) 物流行业基本特点
 - 2) 物流行业信息化发展现状
 - 3) 物流信息化的五大瓶颈——案例分析：某物流企业上 DICT 创新案例分析
 - 2.3 金融行业内部解密
 - 1) 金融行业基本特点
 - 2) 金融行业信息化发展现状及思路——案例分析：某农村商业银行大数据业务需求分析
 - 2.4 教育行业内部解密
 - 1) 教育行业基本特点
 - 2) 教育行业信息化发展现状
 - 3) 教育行业信息化将面临的挑战——案例分析：某中学信息化案例分析
 - 2.5 医疗行业内部解密
 - 1) 医疗行业基本特点
 - 2) 医疗行业信息化发展现状
 - 3) 医疗行业信息化未来发展重点——案例分析：国家医疗政策及镇江医疗镜像 DICT 创新需求分析

2.6 零售行业内部解密

- 1) 零售行业基本特点
- 2) 零售行业信息化发展现状
- 3) 零售行业信息化将面临的挑战

——案例分析：零售行业的三大需求是什么

2.7 制造行业内部解密

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

——案例分析：中小制造企业的信息化（纺织、眼镜）

2.8 互联网行业内部解密

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

——案例分析：游戏行业信息化需求

3、 八大行业的行业特点及需求深入研讨

- 1) 客户经理工作重点——分析行业现状，挖掘客户需求
- 2) 不同行业价值链深入探讨
- 3) 如何从客户的顾虑得到客户需求
- 4) 客户不同层次需求的差异化分析
- 5) 影响集团客户购买需求的因素
- 6) 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：现有云产品的竞争对手解析

- 1 阿里云的优劣势
- 2 腾讯云的优劣势
- 3 亚马逊和微软云的优劣势
- 4 浪潮、金山、金蝶、用友等云卖什么，优势在哪里
- 5 其他运营商新业务卖什么，优势在哪里

6 如何凸显我方产品优势

课题五：DICT 创新产品销售工具、方案制作与销售话术分解

- 1、 DICT 创新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 DICT 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