

# 工程公司项目开发过程中-关系营销的管理与应用

## 课程大纲

### 1. 课程背景：

工程公司已经从原有的传统开发模式逐步向现代企业的营销管理模式转变，但是在实务操作中，始终考虑在实践过程中的传统的销售方式，没有掌握现在工程项目营销管理的核心精髓，关系营销的具体应用，应该从客户分析，客户心理，客户定位，和客户关系四重维度进行处理和实务操作。

### 2. 课程目标：

课程结束后，学员将能够：

- ✓ 充分了解客户营销的操作细节
- ✓ 能够独立带领团队完成市场营销过程中的关系营销特点
- ✓ 掌握在工程项目营销过程的关系营销特点
- ✓ 组建和完善项目营销团队和分工内容
- ✓ 了解和掌握工程项目的关系营销管理特点
- ✓ 了解和掌握工程项目的关系营销操作和应用
- ✓ 了解和掌握项目市场开发过程中关系营销风险分析
- ✓ 了解和掌握项目市场开发过程中的关系营销局限性
- ✓ 了解和掌握项目市场开发过程中关系营销操作特点分析
- ✓ 了解和掌握关系营销学的特点和应用场景
- ✓ 了解和掌握关系营销的员工实践基本路径
- ✓ 建立相对合理的关系营销操作手册
- ✓ 市场开发和关系营销的日常管理注意要点

### 3. 学员要求及组成：

- ✓ 要求有至少一年的相关工作经验（工程施工经验也可）。
- ✓ 学员人数建议不超过四十人。
- ✓ 建议 6-8 人一个小组。

#### 4. 课程时间：

- ✓ 建议两天左右，可以根据现场情况调整

#### 5. 教室布置：

- ✓ 采用鱼骨式布置桌椅
- ✓ 需要配置大白纸和白板笔等
- ✓ 需要配置教师用大白板

#### 6. 教学方法：

- ✓ 传统授课、课程互动、小组讨论分析。

#### 7. 课程大纲：

##### 第一章：工程公司市场营销的基本特点和细节

- 工程公司基本管理方式
- 工程公司的营销基本方式
- 工程公司的市场细分和营销策划
- 工程项目营销过程中的关系营销场景分析
- 思考：工程公司的关系营销操作基本要求

##### 第二章：关系营销的体系特点与分析

- 关系营销体系构建
  - 体系介绍
  - 营销组织架构
- 关系营销体系应用
  - 应用场景
  - 应用条件
  - 应用空间和时间的性分析
- 关系营销的基本应用
  - 工程公司的关系营销可行性分析

##### 第三章：关系营销与产品销售的相同性和差异性

- 关系营销的基本操作
  - 场景分析
  - 人员分析
  - 过程分析
- 关系营销工作实施过程的策划分析
- 关系营销的基本特点分析
  - 业主方特点因素分析
  - 监理方特点因素分析
  - 设计方特点因素分析
  - 施工方特点因素分析
- 传统型销售基本特点和架构
  - 产品销售
  - 快速消费品营销流程
  - 专业产品要求和特点
  - 渠道销售的基本特点
- 传统销售与关系营销的差异化分析
  - 二者相同性分析
  - 销售模式的差异化分析

#### **第四章：工程公司关系营销的具体应用与分析**

- 施工分包或设计分包项目关系营销应用
  - 过程中心理因素分析和判断
  - 心理因素产生背景和分析
- 关系营销在工程总承包项目中的应用
- 关系营销在 PPP 项目中的实施可行性分析

#### **第五章：市场开发人员的关系营销能力普及**

- 员工的基本关系营销的能力要求
- 员工营销心理学的关系营销能力建设

#### **第六章：总结**

- 学员提问
- 答疑与交流
- 结束

