

工程公司在市场营销心理学影响下的应用管理

1. 课程背景：

目前我国大多数工程公司都以市场开发和经营开拓工作内容作为企业的主要发展目标，但对于大多数企业在市场开发过程中，往往采用的都是传统方式，通过一定程度的关系营销解决开发过程中的问题，与经典的工程公司营销方式有很大的不同的，其中原因主要是由于业务操作人员并不了解过程中的操作细节，尤其是营销心理学的体系知识。

2. 课程目标：

课程结束后，学员将能够：

- ✓ 充分了解工程项目市场营销的全过程
- ✓ 能够独立带领团队完成市场营销过程中心理因素分析活动
- ✓ 掌握项目在市场营销操作过程中各种的风险分析
- ✓ 组建和完善运营维护管理团队或部门
- ✓ 了解和掌握项目干系人的营销心理学体系架构与分析
- ✓ 了解和掌握项目干系人的营销心理学市场的操作分析
- ✓ 了解和掌握项目市场开发过程的产品定位和营销心理学架构
- ✓ 了解和掌握项目实际操作过程中的营销区域分析与感情色彩
- ✓ 了解和掌握项目市场开发过程中的营销策略分析预判断
- ✓ 了解和掌握营销心理学的特点和应用场景
- ✓ 了解和掌握运营营销心理学员工实践基本路径
- ✓ 建立相对合理的营销心理学操作手册
- ✓ 市场开发和营销管理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干系人心理分析
- 思考：工程公司如何通过产品打动客户（业主）

第二章：市场营销心理学的内涵和外延

- 市场营销心理学的理论背景
 - 详细介绍
- 市场营销心理学的体系内容
 - 客户心理学
 - 产品与心理反应
 - 客户与销售衔接
- 人员的性格色彩分析
 - 能力模型分析与应用

第三章：工程公司市场营销中的心理学分析场景

- 市场营销中的前期策划分析

- 场景分析
- 人员分析
- 过程分析
- 营销工作实施过程的策划分析
- 营销过程中的心理因素分析
 - 业主方心理因素分析
 - 监理方心理因素分析
 - 设计方心理因素分析
 - 施工方心理因素分析
- 营销过程中的产品分析
 - 过程中的工程总承包项目
 - 全过程咨询项目分析
- 营销过程中的核心竞争力分析
 - 企业核心竞争力分析
 - 营销人员基本素质能力要求

第四章：工程公司市场营销中心理学分析和判断

- 施工项目的营销工作细节
 - 过程中心理因素分析和判断
 - 心理因素产生背景和分析
- 操作过程中的心理与沟通问题
- 营销心理学的核心要点介绍

第五章：工程公司员工的营销心理学知识体系构建

- 员工的基本营销心理学要求
- 员工营销心理学的体系知识内容

第六章：总结

- 学员提问
- 答疑与交流
- 结束