

工程项目前期营销策划书的实务操作

课程大纲

1. 课程目标：

课程结束后，学员将能够：

- ✓ 充分了解项目的前期策划的核心操作要点
- ✓ 能够独立或是带领团队操作工程项目的前期策划商务内容
- ✓ 掌握工程项目前期营销策划过程中的操作要点
- ✓ 掌握工程项目营销策划书的核心内容
- ✓ 了解工程项目营销策划书的一般风险点
- ✓ 认识工程项目前期策划的主要流程与管控
- ✓ 应用工程项目营销策划书的编制过程
- ✓ 提升个人市场开发策划书的能力提升

2. 课程大纲：

第一章：工程项目市场开发前期策划工作重点

- 工程项目市场开发基本流程介绍
- 工程项目市场开发的营销能力介绍
- 工程项目营销商务拜访要求

第二章：工程项目市场开发策划方案介绍

- 市场营销策划方案主要类型
- 市场营销策划书的核心内容
- 市场营销策划书的常见错误与风险
- 市场营销策划书的递交与沟通
- 前期商务沟通策划与落地实施

第三章：市场营销策划书主要内容

- 一般性内容介绍
- 优质策划书核心要点
- 一般策划书主要内容

- 策划书的安排架构
- 商务营销策划书的编辑与制作
- 市场营销策划书的排版风险与处理

第四章：市场营销策划实施过程基本风险点

- 策划书策划核心内容风险
- 市场营销策划书的主要作用
- 策划书递交过程中的表达与介绍

第五章：工程项目营销策划过程与拜访沟通

- 市场营销策划过程
 - 市场营销策划过程要点
 - 策划过程中的主要风险点
 - 市场营销策划时间计划控制
- 营销过程中的拜访过程
 - 营销之前的拜访工作计划制度
 - 客户决策过程基本要求
 - 客户基本组织架构与分析判断
 - 工程营销基本话术
 - 工程市场销售的核心谈话点
- 营销过程中的沟通要求与处理
 - 甲方核心诉求点挖掘
 - 沟通过程中语言与表达
 - 沟通过程中的商务策划书内容体现

第六章：前期策划总结与公司体系库建立

- 不同类型的策划书分类
- 不同行业策划书分类与编制
- 不同区域策划书分类与编制

第七章：工程项目营销过程中个人策划能力提升

- 策划方案可行性分析
- 前期获取素材与积累
- 客户核心驱动力分析
- 个人归纳与总结

第八章：总结与收尾

- 课程总结
- 互动答疑
- 结束