

国际工程市场开拓-基础实施篇

1. 课程目标：

课程结束后，学员将能够：

- ✓ 了解国际业务市场拓展的3步走原则
- ✓ 了解国际业务拓展选择合适代理人的9大法宝
- ✓ 学习国际市场条件下为客户制定的2+2开发方案
- ✓ 认识国际市场拓展客户常见问题清单
- ✓ 学习国际业务发展过程的销售一揽子协议
- ✓ 认识国际业务开拓过程中的市场渠道建立
- ✓ 学习客户关系维系的三种手腕
- ✓ 认知客户培养与共同发展

2. 课程大纲：

第一章：市场信息渠道的建立

- 信息渠道八大抓手
- 思路发展四步法
- 八大抓手详解分析
- 八法抓手详解分析（续）
- 代理发现渠道与培养
- 抓手渠道比较与分析

第二章：市场信息筛选的必要过程

- 四维方式简介
 - 细节内容介绍
- 渠道可靠性
 - 主动与被动式分析
- 资金可靠性
 - 资金提供方细节分析

- 可操作性
- 可沟通性

第三章：深度市场开发与分析

- 客户即市场定义分类
- 市场深度开发三必要
- 政府市场机会介绍
 - 基本行政部门介绍
 - 业务主流部门分类
- 私商市场机会介绍
 - 专业私商情况介绍

第四章：海外工作每一天

- 开发项目百宝箱
- 见人搭讪三句话
- 找友见人三地方
- 汇报沟通三板斧

第五章：个性化开发方案的选择

- 方案确定与逐步推进
- 客户工作的反推手
- 个性化工作的新鲜度

第六章：客户关系的维护与发展

- 长期未定客户的沟通必要性分析

第七章：总结和结束

- 收尾总结
- 答疑