

## 建筑工程市场营销创新与项目谈判技巧

❖ 培训方式：专家授课+实际案例分析+咨询答疑

❖ 培训时间：1天

➤ 培训大纲

### 第一讲 建筑企业市场发展战略

- 1、 我国建筑业行业分析
- 2、 建筑企业的典型发展战略
- 3、 建筑企业品牌发展战略的落地
- 4、 建筑企业品牌战略的最佳实践

### 第二讲 关于建筑工程

- 1、 建筑工程业务与市场
- 2、 建筑工程市场营销的挑战与发展趋势

### 第三讲 建筑工程市场营销

- 1、 建筑工程营销
- 2、 营销调研与市场分析
- 3、 营销计划和营销策略
- 4、 市场进入模式
- 5、 建筑工程市场战略定位及销售
- 6、 建筑工程市场营销与销售的集成系统

### 第四讲 建筑工程市场营销创新

- 1、 工程建筑业的供应链管理与销售

- 
- 
- 2、 营销组合及应用
  - 3、 关系营销
  - 4、 建筑工程服务和产品的销售
  - 5、 关系销售
  - 6、 销售建筑工程产品与服务的增值
  - 7、 建筑工程业务销售与工程项目团队
  - 8、 可持续滚动开发的建筑工程业务

#### **第五讲 工程市场谈判与沟通技巧及应用运用**

- 1、 市场开发机会探索阶段 (EXPLORATION)
- 2、 招标和投标阶段 (BIDDING)
- 3、 评标和更新投标阶段 (讨价还价阶段 BARGAINING)
- 4、 签订合同阶段 (解决问题阶段 SETTING)

#### **第六讲 高端“接待拜访”礼仪——行为细节中内心语言的流露**

- 1、 公车站姿——站出自信与成功感
- 2、 公务坐姿——坐出高贵、平和与尊重感
- 3、 公务迎接礼仪——掌握火候最关键
- 4、 公务握手——这三到五秒钟体现热情、可信赖度与性格
- 5、 公务引导礼仪——永远存在于最恰当的位置
- 6、 公务介绍礼仪——记忆从介绍的那一刻开始
- 7、 公务名片的递送——先尊重自己的名片，别人才会尊重你
- 8、 公务接待的座次礼仪——让合适的人坐在合适的位置
- 9、 公务送别礼仪——送佛还需送致西天