

## 课程大纲

### 5G时代的工业能源行业数智化需求洞察、方案制定与拿单能力提升策略

#### 课程收益：

1.

对比三大运营商的 5G 网络及其他 DICT 产品能力，总结提炼中国移动的优势，学习

5G 在工业能源领域的新技术、新应用，掌握 5G 时代的工业能源产业新格局和新业态，帮助学员提高工业能源行业客户的商机把握和培育能力；

2.

学习十四五期间影响工业能源行业发展的新政策新要求，如数字矿山、智慧工厂、碳

中和、碳达峰、碳汇能源等；了解政策导向下的工业能源行业数字化、信息化、智能化新需求；学习工业能源行业的决策流程和分工，了解卫健委、医院、医药零售机构等的管理模式、不同层面的信息化需求和决策关键人；

3.

学习工业能源行业的信息化需求挖掘、差异化解决方案制定与呈现，招投标及竞争性

谈判技巧，全面提升拿单能力；

#### 4.

学习 5G 时代的工业能源行业数字化转型和智慧工业能源新应用。

**授课方式：**采用讲师讲述、案例分析、分组讨论、互动答疑、情景模拟演练等方式

**授课时长：**2天 / 期（12 小时）

**课程纲要：**

### 一、知己知彼，方能百战不殆：熟悉自己的产品基本面

- 1、三大运营商 5G 网络对比和中国移动优势提炼
- 2、三大运营商的专线、F5G 网络能力对比和中国移动的优势提炼
- 3、三大运营商的云能力对比和中国移动的优势提炼
- 4、三大运营商的大数据、位置等 DICT 能力对比和中国移动优势提炼

### 二、十四五期间工业能源行业新政策、新需求以及 5G 在智慧工业能源领域的应用

#### （一）5G 时代的工业能源行业创新应用

1. 5G 与智慧工厂、智慧矿山
- 2、协同共生工厂
- 3、产业链、供应链数字化改造
- 4、数字孪生带来的创新新形势
- 5、VR/AR 带来的新工作范式

#### （二）工业能源行业的决策流程和不同工业能源机构的职责分工

1. 工业能源行业的主管部门及新监管政策
- 2、各级监管部门的职责及信息化需求
- 3、各种类型的工业能源企业、事业单位职责及信息化需求
- 4、工业能源行业的决策流程及关键决策人

#### （三）十四五规划中工业能源业相关政策分析

1. 工业能源体系改革
- 2、工业能源行业数字化转型
- 3、工业能源行业高质量发展

### 三、面向客户需求的差异化解决方案制作

#### 3.1 建议书、解决方案、操作指南三类方案书的制作

### 3.2工业能源客户解决方案的要素及模版

### 3.3解决方案案例介绍

### 3.4方案制作的基本思路

- 客户导向
- 竞争导向
- 决策人导向

### 3.5方案设计的原则

### 3.6方案设计五步法：

- 行业分析
- 客户需求分析
- 解决方案
- 效益分析
- 成功案例

### 3.7方案捆绑设计的要素

- 从功能捆绑到情感捆绑
- 从价格捆绑到价值捆绑
- 从一次捆绑到持续捆绑
- 从短期捆绑到终生捆绑
- 从推式捆绑到拉式捆绑

## 四、工业能源行业解决方案演示与推介四步曲

#### **4.1 演示准备**

- 演示对象分析
- 演示工具和资料准备
- 演示方式

#### **4.2 方案演示**

- 宣传资料分发
- 投影或实物演示
- 组织讨论
- 解答客户疑问
- 汇总客户意见

#### **4.3 表明利益**

- 分析客户需求
- 介绍业务价值

演练：信息化业务的介绍的“三句半”

- 介绍服务承诺
- 阐述各种利益
- 表明关键利益

#### **4.4 促成交易**

- 促成交易的关键要素和对策
- 刺激客户购买——痛苦加大法
- 疑义处理——乒乓对话
- 成交信号捕捉 24 种技巧
- 促成交易五种方法
- 二选一法
- 太极法
- 时限法
- 讲故事法（现场演练—— XX 移动故事会）
- 假设成交法
- 愿景描述法
- 获取承诺法

## 五、 总结与回顾：如何化产品为方案并完成销售

### 5.1 诊断客户问题提供有效解决方案技巧

#### 5.2 5G 时代的工业能源客户融合业务商机引导思路

#### 5.3 商务谈判和成交中的方案演示方法与问题处理