

产业园区营销推广与招商实战训练

讲师：李豪

课程介绍：

产业园区是以调整产业结构、发展创新经济和战略性新兴产业为目标，以政策为基础，以金融为依托，以地产为载体；以独栋办公、写字楼、研发及生产用房、商业及休闲配套、景区等为主要开发对象；一种周期长、投入大的，并且见效较慢的地产形式。本课程就如何解决产业园区营销策划、招商、推广实战和实施技能和创新模式进行全面学习。

课程对象：

产业园区项目和企业高层管理人员、中高层管理，营销策划团队、销售团队、招商团队和经营管理团队

课程时间：2天

课程学习目标：

1. 认识和了解新形势下产业园区项目推广与招商特点和创新模式；
2. 掌握产业园区策与推广全周期和各节点的招商工作和策略；

3. 重点掌握和学习产业园区产品与针对型客户的分析，以及如何在营销和招商应对和吸引客户；
4. 重点掌握产业园区招商的各项技能与技巧提升。

课程大纲：

1 产业园区营销与招商特点

1.1 产业创新化

1.1.1 产业延伸

1.1.2 产业重新定义与定位

1.1.3 产业新细分与组合

1.2 互联网大数据化

1.2.1 互联网思维下产业园区创新营销与招商

1.2.2 产业园区应用大数据营销与推广

1.2.2.1 大数据来源与收集

1.2.2.2 大数据整理与分析

1.2.2.3 基于大数据的营销决策

1.3 定制化

1.3.1 订单式地产形成

1.3.2 订单式地产实施与落地

1.4 金融化

1.4.1 产业园区四类金融产品创新营销

1.5 服务化

1.5.1 产业园区六大标准化服务

1.5.2 产业园区八大创新服务

2 产业园区营销策划与推广策略

2.1 产业园区营销与推广全流程

2.2 产业园区六大阶段营销实施与推广策略

2.2.1 项目规划阶段营销策略与营销实施

2.2.2 项目启动阶段的营销实施

2.2.3 项目实施与建筑阶段的营销实施

2.2.4 项目开盘与招商启动阶段的营销实施

2.2.5 项目持续销售阶段的营销实施

2.2.6 项目收尾阶段的营销实施

2.3 产业园招商准备

2.3.1 招商策划与招商定位

2.3.2 招商资源分析与整合

2.3.3 招商团队培训与训练

2.3.4 招商信息反馈与分析

2.3.5 招商行动计划

2.4 产业园区的招商策略

2.4.1 放水养鱼策略

2.4.2 产业优势策略

2.4.3 政策优惠策略

2.4.4 企业扶持策略

2.4.5 客户聚集策略

2.4.6 便利快捷策略

2.4.7 成本低廉策略

2.4.8 人才发展策略

2.4.9 服务致胜策略

2.4.10 品牌名气策略

3 产业园区产品分析与客户分析

3.1 产品分析与项目卖点提炼

3.1.1 产品特点与优势

3.1.2 产品针对的客户群体

3.1.3 产品卖点提炼

3.1.4 产品卖点挖掘与包装

3.2 产业园区客户分析

3.2.1 产业园主要三类客户分析

3.2.1.1 企业客户

3.2.1.2 投资客户

3.2.1.3 企业资产保值型客户

3.2.2 产业园区大客户（企业客户）特点分析

3.2.2.1 产业园区大客户购买与决策过程分析

3.2.2.2 大客户信息收集与分析

3.2.2.3 大客户十大开拓渠道

3.2.2.4 大客户关系确立与联络

3.2.3 产业园投资型客户特点分析

3.2.3.1 投资型客户来源与特点

3.2.3.2 投资型客户与大客户区别

3.2.3.3 投资型客户决策依据和要素

4 产业园区营销与招商技能实战提升训练

4.1 客户拜访技能提升

4.1.1 拜访客户七个步骤

4.1.2 拜访客户前的准备

4.1.3 如何有效预约客户时间

4.1.4 提前抵达客户处的重要性

4.1.5 设计一个好的开场白

4.1.6 用一句话介绍项目的最大卖点

4.1.7 五种有效的问客户的方法抓住客户需求

4.1.8 SPIN 的挖掘和引导客户需求

4.1.9 如何有效邀约客户到现场和建立良好的关系

4.2 客户跟进技能提升

4.2.1 跟进客户的核心价值

4.2.2 六种有效的客户跟进方法

4.2.3 客户分类跟进

4.2.4 客户跟进中如何分析和判断客户的购买欲望

4.2.5 客户跟进总结与分析

4.2.6 客户跟进中常见的六大死结的处理

4.3 客户沟通技能提升

4.3.1 销售沟通的基本原理

4.3.2 如何让客户多说

4.3.3 学会倾听客户语言和话外音

4.3.4 正确的销售表达方法

4.3.5 销售有效的反馈和应答技能

4.3.6 沟通中察言观色技能

4.3.7 客户性格分析与不同对性格客户沟通模式

4.3.8 群组客户沟通原则与技能

4.4 客户谈判与逼定技能提升

4.4.1 谈判的原则

4.4.2 谈判准备

4.4.3 谈判的开场与引导

4.4.4 谈判中关键问题和核心要点如何抛出

4.4.5 谈判氛围营造与气氛缓和

4.4.6 谈判十八条原则

4.4.7 谈判中异议的处理与应对

4.4.8 价格异议的处理与应对

4.4.9 谈判中逼定的四个基本要素

4.4.10 抓住客户购买的信号

4.4.11 十六种逼定技巧