

课程名称	<b>客户价值驱动的智能数转实战训练营</b>
授课对象	董事长、总经理、企业总监、企划部长、部门经理、主管、管理人员等
课程背景	<p>为了有效的推荐国家数字化战略，国内政府普遍采用了智改数转的普及性诊断，面向企业业务应用水平、智能制造基础、智能制造使能技术应用、效益与效能四个维度，立足数字化、网络化、智能化三大方向构建评估。其中，企业业务应用水平覆盖产品研发、生产、物流供应链、运营管理等核心业务的数字化，以及产品的智能化、产品的运维服务过程的数字化；智能制造基础涉及智能装备与产线的应用、工业互联网的建设基础以及智能制造组织保障与管理基础；智能制造使能技术的应用覆盖 ICT 新技术、人工智能与大数据技术、先进制造技术的应用；效益与效能则注重对研发周期、生产效率、产品交付、质量提升、设备利用率、能源利用率以及所产生的经济价值等直接效率或间接效率的考察。</p> <p>本课程重点介绍如何通过专业的智改数转能够有效的吸纳客户的后面的数字化业务转化，对整个过程进行专业的管理，尤其是贴近客户价值的解决方案管理。</p>
课程目的	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 国内智改数转的现状</li> <li>2. 数字化时代客户价值的定义</li> <li>3. 国内企业需要的数字化业务的构成</li> <li>4. 智改数转诊断全过程管理</li> <li>5. 智改数转诊断全过程实战</li> <li>6. 训练智改数转诊断全的过程设计与亲自演练</li> </ol>
知识培训 (2天)	<p>(一) 价值驱动的智能数转概论</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 中国政府的独特数字工程-智改数转</li> <li>2. 运营商在智改数转的独特优势</li> <li>3. 价值是智改数转方案成交的前提</li> <li>4. 客户价值与客户边际价值的定义</li> <li>5. 客户价值的定义——解决方案带来的收益兑现</li> <li>6. 不同资本客户以及客户规模对价值定义差异</li> <li>7. 从客户价值角度定义——“专业”的诊断团队</li> <li>8. 国内企业的数字化水平分级以及应对策略</li> </ol> <p>(二) 智改数转业务工具</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 数字化咨询&amp;培训</li> <li>2. 数字化业务实施 <ol style="list-style-type: none"> <li>2.1 硬件 <ol style="list-style-type: none"> <li>2.1.1 自动化升级</li> <li>2.2.2 智能化物流</li> <li>2.3.3AI 智能装备</li> </ol> </li> <li>2.2 信息化软件实施 <ol style="list-style-type: none"> <li>2.2.1 软件平台</li> <li>2.2.2 数据中台</li> <li>2.2.3 数字化营销</li> </ol> </li> </ol> </li> </ol>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>2.2.4 数字化设计</li> <li>2.2.5 数字化工艺</li> <li>2.2.6 数字化制造</li> <li>2.2.7 数字化供应链</li> <li>2.2.8 数字化售后服务</li> <li>2.2.9 数字化运营</li> <li>2.2.10 数字化生态</li> <li>2.2.11 数字化决策和数据挖掘——商务智能（BI）&amp;大数据</li> <li>2.2.12 数字化指标控制</li> </ul> <p>3. 数字金融</p> <p>案例：上海华消数字工厂建设</p> <p>    海信基于控制器的企业全面数字化转型</p> <p>    融发核电制造运营全面数字化转型</p> <p>(三) “成功智改数转的全流程管理”</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 客户研究（公司概况、企业运营情况、高层组成……），层别客户痛点与价值</li> <li>2. 客户行业成功案例准备</li> <li>3. 入企“价值吸引”PPT 准备</li> <li>4. 入企专业小时计划制定&amp;问题问卷准备</li> <li>5. 团队专业形象管理——狐假虎威</li> <li>6. 高层需求澄清</li> <li>7. 现场调研常见价值点</li> <li>8. 日诊断结束的总结汇报修正客户认知偏差</li> <li>9. 汇报 PPT——货币化或数字化客户收益</li> <li>10. 业务跟进——与购买业务意识强化</li> <li>11. 汇报核心——高管必到，最好是董事长和总经理</li> <li>12. 基于政府政策的成交利益设计</li> <li>13. 智改数字化公司与客户原有供应商的竞争应对策略</li> </ol> <p>案例：陕西汉德智改数转诊断过程分享</p>
<p><b>实战指导</b> <b>3天</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>一、 资料准备 <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 客户研究</li> <li>2. “价值”案例准备</li> <li>3. 专业团队组件</li> <li>4. 线上测评模型准备（国家智改数转成熟度模型）</li> <li>5. 入企汇报 PPT 准备</li> <li>6. 调研小时详细计划准备</li> </ol> </li> <li>二、 入企实战 <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 需求识别会</li> <li>2. 吸引客户的价值汇报</li> <li>3. 业务价值点的调研与取证</li> </ol> </li> </ol>
<p><b>授课方法</b></p>	<p>讲解 + 视频案例+互动研讨 + 问题答疑 + NLP 启发 + 深度观察 + 情景对话</p>