

教学方法	时间分	课程大纲	模块
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> <li>• 猜猜看</li> <li>• 小组讨论</li> </ul>	30分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 开场（客户方）</li> <li>• 破冰活动</li> <li>• 研讨公约</li> <li>• 课程介绍</li> <li>• 讨论：学员面临的挑战是什么？</li> </ul>	课程导入
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> <li>• 小组讨论</li> <li>• 跨组建议</li> </ul>	120分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 单元目的：使用 STP 工具来定义“市场”</li> <li>• STP 市场营销</li> <li>• 市场细分</li> <li>• 目标市场</li> <li>• 目标市场及市场定位</li> <li>• 市场细分的四类依据</li> <li>• 活动：使用小组选择的案例进行练习 STP</li> </ul>	第一单元 STP 市场营销
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> <li>• 技巧演示</li> <li>• 小组讨论</li> </ul>	120分	单元目的：聚焦于可开发及有潜力的市场 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 市场细分及目标客户的描述</li> <li>• 竞品分析</li> <li>• 产品分析</li> <li>• SWOT 分析</li> </ul>	第二单元 目标市场的判定
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> <li>• 技巧演示</li> <li>• 个人活动</li> <li>• 小组讨论</li> </ul>	60分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 单元目的：了解客户开发的工作及过程架构的全貌，能够知道做什么、如何做、为何做</li> <li>• 何谓有效的目标</li> <li>• 销售阶段的定义</li> <li>• 销售目标的计算</li> </ul>	第三单元 商机的计划及管理
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> <li>• 小组讨论</li> <li>• 角色扮演</li> <li>• 财务计算</li> <li>• 工具：               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 计划表</li> </ul> </li> </ul>	90分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 单元目的：理解财务计算中所需要的元素，学习如何计算财务指数：ROI, IRR, NPV, Payback, 及其他指标。</li> <li>• 痛点分析：客户的痛点越痛，价值就越高</li> <li>• 用“SCORE”来寻找元素</li> <li>• 设计需求分析的问句</li> <li>• 计算投资回报               <ul style="list-style-type: none"> <li>- ROI 计算投资回报 = 回报 - 投资</li> <li>- ROI 计算投资回报率 = (回报 - 投资) / 投资</li> <li>- Payback Period 回收期 = 成本 / 现金流</li> <li>- IRR 内部收益率</li> <li>- NPV 净现值</li> </ul> </li> </ul>	第四单元 计算财务价值

<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> <li>• 个人活动</li> <li>• 小组讨论</li> </ul>	120分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 单元目的：计划拜访客户的话术资料</li> <li>• 拜访前计划的三个部件</li> <li>• 开场的设计</li> <li>• 计划你的销售拜访：PLAN</li> <li>• 工具：拜访前计划的检查表</li> </ul>	第五单元 拜访前的计划
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> <li>• 技巧演示</li> <li>• 话术准备</li> <li>• 小组讨论</li> <li>• 三人小组讨论</li> </ul>	120分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 单元目的：如何激发客户的需求</li> <li>• 需求开发的金字塔：三个层次</li> <li>• 需求开发的过程</li> <li>• 客户的回应及引导</li> <li>• 如何激励客户的兴趣</li> </ul>	第六单元 需求开发的设计
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> <li>• 技巧演示</li> <li>• 话术准备</li> <li>• 小组讨论</li> <li>• 三人小组讨论</li> </ul>	120分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 单元目的：在不同阶段中，如何获取客户不同阶段的承诺</li> <li>• 获取客户承诺的流程</li> <li>• 获取客户承诺的话术设计</li> <li>• 了解客户的承诺程度</li> <li>• 明确客户的购买流程</li> </ul>	第七单元 获取客户的承诺
13小时 0分		总课时长度	