

## 《销售促销计划》

模块	课程大纲	时间分	教学方法
课程导入	<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>	30分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> <li>• 猜猜看</li> <li>• 小组讨论</li> </ul>
第一单元 销售促销计划 - 基本概念	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 单元目的：掌握销售促销计划的基本概念，对于整体方案设计有全局的了解</li> <li>• 销售促销计划与一般市场营销方案的不同</li> <li>• 销售促销计划的特性</li> <li>• 介绍一页的销售促销计划样板</li> <li>• 活动：               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 比较目前市场已经推出的销售促销计划</li> </ul> </li> </ul>	90分	<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>• 一页销售促销计划样板</li> <li>• 二人角色扮演</li> </ul>
第二单元 销售促销计划 - 前期	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 单元目的：目标客户并不知道这个方案，所以要如何让他们知道，并产生兴趣</li> <li>• 如何选择目标客户（市场细分）</li> <li>• 如何设计你的信息</li> <li>• 如何与目标客户（市场细分）沟通</li> <li>• 活动：选择一家案例，进行销售促销计划的前期设计</li> </ul>	120分	<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>• 一页销售促销计划样板</li> </ul>
第三单元 销售促销计划 - 中期	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 单元目的：当目标客户知道我们的方案后，要如何引导目标进而采取购买的行动</li> <li>• 如何捕捉到有兴趣的目标客户</li> <li>• 如何将目标客户的模糊兴趣，转换为购买欲望</li> <li>• 如何推动成交</li> <li>• 活动：在前期设计的基础上，进行销售促销计划的中期设计</li> </ul>	150分	<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>• 一页销售促销计划样板</li> </ul>
第四单元 销售促销计划 - 后期	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 单元目的：在目标客户购买后，要如何正确交付，并愿意重复购买及推荐</li> <li>• 如何交付世界级的体验</li> <li>• 增加客户的终身价值</li> <li>• 如何产生客户推荐</li> <li>• 活动：在中期设计的基础上，进行销售促销计划的后期设计</li> </ul>	150分	<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>• 一页销售促销计划样板</li> </ul>
第五单元	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 关系人的管理技巧：如何将关系人分类后，进</li> </ul>	90分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> </ul>

关系人的管理	行有效的沟通管理 - 为什么需要关系人的管理 - 如何明确关系人 - 关系人的分类 - 关系人的沟通计划 - 活动：明确关系人的分类及沟通计划		<ul style="list-style-type: none"> <li>• 引导活动</li> <li>• 小组活动</li> <li>• 工具：             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 关系人列表</li> <li>- 关系人矩阵</li> <li>- 沟通计划表</li> </ul> </li> </ul>
第六单元 高效沟通技巧	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 高效沟通技巧：如何有效沟通，获得同事的支持             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 沟通技巧的流程</li> <li>- 沟通前的准备</li> <li>- 沟通的进行</li> <li>- 处理异议</li> <li>- 如何达成共识</li> <li>- 活动：角色扮演</li> </ul> </li> </ul>	150分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> <li>• 引导活动</li> <li>• 工具介绍</li> <li>• 个人活动</li> <li>• 三人角色扮演</li> <li>• 工具：             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 销售计划表</li> </ul> </li> </ul>
	总课时长度		13小时 0分
休息时间：上下午各一场 15 分钟休息 中饭休息时间：1 个小时			