

《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"> • 开场（客户方） • 破冰活动 • 研讨公约 • 课程介绍 • 讨论：学员面临的挑战是什么？ 	30分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 猜猜看 • 小组讨论
第一单元 销售促销计划 - 基本概念	<ul style="list-style-type: none"> • 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 • 销售促销计划与一般市场营销方案的不同 • 销售促销计划的特性 • 介绍一页的销售促销计划样板 • 活动： <ul style="list-style-type: none"> - 比较目前市场已经推出的销售促销计划 	60分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 技巧演示 • 话术准备 • 小组讨论 • 一页销售促销计划样板 • 二人角色扮演
第二单元 销售促销计划 - 前期	<ul style="list-style-type: none"> • 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 • 如何选择目标客户（市场细分） • 如何设计你的信息 • 如何与目标客户（市场细分）沟通 • 活动：选择一家案例，进行销售促销计划的前期设计 	60分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 技巧演示 • 话术准备 • 小组讨论 • 一页销售促销计划样板
第三单元 销售促销计划 - 中期	<ul style="list-style-type: none"> • 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 • 如何捕捉到有兴趣的目标客户 • 如何将目标客户的模糊兴趣，转换为购买欲望 • 如何推动成交 • 活动：在前期设计的基础上，进行销售促销计划的中期设计 	120分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 技巧演示 • 话术准备 • 小组讨论 • 一页销售促销计划样板
第四单元 销售促销计划 - 后期	<ul style="list-style-type: none"> • 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 • 如何交付世界级的体验 • 增加客户的终身价值 • 如何产生客户推荐 • 活动：在中期设计的基础上，进行销售促销计划的后期设计 	120分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 技巧演示 • 话术准备 • 小组讨论 • 一页销售促销计划样板
	总课时长度		6小时 30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