

互动专员营销全面提升培训

张光禄老师

【课程受众】

全体互动专员及相关需求者

【课程时长】

30~40 课时 (1~1.5 小时/课时)

【课程方向】

1. 互动专员销售能力提升
2. 互动专员自媒体运营能力提升
3. 互动专员培训能力提升

【课程大纲】

第一部分 互动专员销售能力提升

- 一、人人都是销售员，通过销售实现你的人生梦想
- 二、销售到底销的是什么？做一个懂你客户的互动专员
- 三、通过成功销售公式精准找到行动的核心点
- 四、营造积极的心态和最佳表现，让你的客户爱上你
- 五、建立你和你客户的人生梦想板，加速实现达成进度
- 六、拥抱客户拒绝，并快速从人群中找到那个说要的人
- 七、通过多维度来设定你的销售目标
- 八、分解你的销售目标，让其拥有可高效执行的力量
- 九、运用游戏化的执行策略，激励自己和渠道高效执行
- 十、设计有效的激励机制，把自己和渠道激励成超人
- 十一、谁才是你真正的客户（根据你的目标来设定你的客户画像）
- 十二、列出潜在客户名单是一切销售的开始
- 十三、对你名单内的客户进行初步的分析并进行记录
- 十四、通过多渠道、多方法进行客户邀约（邀约的核心是价值塑造）
- 十五、深度的客户需求挖掘（KYC），让你把准客户的脉
- 十六、客户在成交时往往存在着 6 大障碍
- 十七、解决客户 6 大障碍的 8 大解决策略
- 十八、为你的客户进行解决方案的设计和优化
- 十九、运用潜意识力量，加大你的行动量

第二部分 互动专员自媒体运营能力提升

- 一、随着科学进步不断发展，我们的营销工具也在不断升级
 1. 人类对信息的获取方式
 2. 更高效的解决时间和空间对效率的阻碍
 3. 为更符合人性的需求，数字化营销应运而生
 4. 明确自己的数字化经营目标
- 二、通过 IP 打造开启你数字化营销的起点（定位）
 1. 个人 IP 打造，在未来的营销中具有全新的战略意义
 2. 通过个人 IP 打造突破营销的难点，占领未来市场高地
 3. 一切从客户需求出发，根据客户的需求进行动因分析
 4. 个人 IP 打造的内容策划你应该怎么做？

- 三、短视频的内容设计和脚本撰写（产品）
- 四、短视频的拍摄与剪辑（产品）
- 五、根据你的经营目标，设计你的宣发路径（渠道）
 - 1. 公司的内部平台
 - 2. 各类短视频平台
 - 3. 朋友圈
 - 4. 定向社群
 - 5. 定向客户
- 六、你私域和公域流量的经营策略
- 七、社群经营你做对了吗

第三部分 互动专员培训能力提升

- 一、成为培训师要面对的四种心理
- 二、培训师的职业形象
- 三、培训师的自我介绍
- 四、培训三要素：内容、呈现、控场
- 五、培训需求的深度分析
- 六、培训课程的逻辑和内容设计
- 七、培训课程的四种结构
- 八、培训内容的第三方数据搜集和展示
- 九、培训内容上的时间分配策略
- 十、培训师的魅力表达
 - 1. 黄金圈法则
 - 2. 魅力表达的8种方法
- 十一、学会讲故事和案例，才能让你的学员愿意听，并且记得住
 - 1. 一场培训对方能记住多少？
 - 2. 同样的故事为什么我讲对方就没感觉？
- 十二、培训师的现场学员思想引导策略，把你的学员带到你想让他到的地方去
- 十三、培训师的控场技巧
 - 1. 上台
 - 2. 站立
 - 3. 持麦
 - 4. 眼神交流和巡场
 - 5. 语音语调
 - 6. 手势