

课程单元	单元要点
开班典礼	一、开训活动 二、学习规则介绍
第一模块 读懂产品-云桌面（云电脑）产品分析	一、新竞争环境下，政企客户经理岗位胜任模型分析 <ol style="list-style-type: none"> 1. 作为一名合格的政企客户经理需要具备的基本能力 2. 面对当前政企市场竞争态势，客户经理的正确定位 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 由单纯的产品销售转向顾问式销售 ✓ 硬营销向软营销转化 二、云桌面（云电脑）场景化营销思维构建 <ol style="list-style-type: none"> 1. 云桌面（云电脑）营销现状分析 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 不敢卖 ✓ 不懂卖 ✓ 不会卖 2. 云桌面（云电脑）营销突破点 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 读懂产品，明确产品卖点 ✓ 读懂客户，了解客户经营特点及需求场景 ✓ 读懂营销，知道怎么卖给客户 ✓ 总体思路：产品包装+客户解读+场景梳理+技能提升 三、云桌面（云电脑）产品分析 <ul style="list-style-type: none"> ● 课程分享：通信运营商为什么要卖云？运营商卖云有什么优势？ <ol style="list-style-type: none"> 1. 中国天翼云竞争优势分析 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 从标准云产品到电信特色能力天翼云 3.0 提供更多 ✓ 运营商主推产品：云网融合 ✓ 南北两大航母级云数据中心：内蒙古基地、贵州数据中心 ● 课堂互动：阐述中国天翼云竞争优势的话术 <ol style="list-style-type: none"> 2. 云桌面（云电脑）产品分析 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 云桌面（云电脑）功能及接入方式 ✓ 云桌面（云电脑）核心优势 ● 实现移动办公/远程办公 ● 成本低廉

	<ul style="list-style-type: none"> ● 安全性高 ● ✚ 课堂分享：云桌面（云电脑）相比 PC 系统的进步 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 云桌面（云电脑）应用场景 ● 移动办公应用场景 ● 统一存储应用场景 ● ✚ 课堂互动：疫情之下，云桌面（云电脑）的应用场景 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 云桌面（云电脑）的目标客户 ✓ 如何以云桌面（云电脑）带动其他业务的发展
<p style="text-align: center;">第二模块</p> <p>读懂客户-细分客户， 梳理云桌面（云电脑）营销场景</p>	<p>一、政企市场发展趋势分析</p> <p>1. 目前，政企市场的发展趋势分析</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 数字化转型需求旺盛 ✓ 国家政策扶持 <ul style="list-style-type: none"> ● 课堂分享：远程云办公的综合服务营销方案 ● 课堂分享：中小企业四大重点行业 <p>(**以下分析的行业为示例，具体可待项目确认后根据客户需求进行调整)</p> <p>二、细分政企市场，梳理云桌面（云电脑）营销场景</p> <p>✚ 课堂分享：习近平对电子政务工作多次提出重要指示</p> <p>1. 政务行业云桌面（云电脑）营销场景梳理</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 政务行业信息化发展趋势分析 <ul style="list-style-type: none"> ● 习近平对电子政务工作多次提出重要指示 ● 各省各地市政务一体化平台建设背景 ● 政务窗口服务信息化发展趋势 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 政务行业信息化的痛点分析 ✓ 政务行业云桌面（云电脑）营销场景视图 <p>✚ 课堂互动：云桌面（云电脑）营销场景分析</p> <p>2. 金融行业云桌面（云电脑）营销场景梳理</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 金融行业业务特点 ✓ 金融行业信息化发展痛点分析

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 金融行业云桌面（云电脑）营销场景视图 🚩 课堂分享：金融安全 3. 工业园区云桌面（云电脑）营销场景梳理 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 工业互联网建设发展趋势分析 ✓ 运营商工业互联网体系架构：1+1+5+N ✓ 工业园区的主要企业类型有哪些？ 🚩 课堂互动：工业企业云桌面（云电脑）+云专线营销场景分析 ✓ 工业园区的云桌面（云电脑）营销场景视图 4. 教育行业云桌面（云电脑）营销场景梳理 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 教育行业信息化建设发展趋势分析 ✓ 目前，教育行业信息化的痛点分析 ✓ 教育行业云桌面（云电脑）营销场景视图 5. 医疗行业云桌面（云电脑）营销场景梳理 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 医疗行业的行业痛点分析 ✓ 医疗行业的信息化趋势 ✓ 医疗行业的云桌面（云电脑）营销场景视图 6. 中介、培训行业的市场分析与营销路径 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 目前，中介行业的竞争现状分析 ✓ 中介、培训市场的三类商业模式 ✓ 中介、培训行业的业务痛点分析 ✓ 中介、培训行业的信息化趋势 ✓ 中介、培训行业匹配的云桌面（云电脑）营销场景视图 7.
<p style="text-align: center;">第三模块 读懂营销-云桌面（云电脑）场景化营销技能提升</p>	<p>一、关键营销动作一：锁定目标客户</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 从三个维度寻找客户、研究客户 2. 梳理目标清单客户，明确云桌面（云电脑）应用场景 3. 针对目标客户的访前准备 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 访前资料的准备 ✓ 营销策略的制定 4. 预约拜访——提前预约，切入营销

5. 常用工具及话术

- ✓ 目标客户的预约拜访话术
- ✓ 被客户拒绝怎么办

📌 工具：预约拜访话术脚本

二、关键营销动作二：精准挖掘客户需求

1. 聚焦客户业务痛点的云桌面（云电脑）需求
2. 如何通过关键询问、延伸询问导入客户痛点分析、告知
3. 如何通俗地向“小白”客户介绍云桌面（云电脑）

📌 课堂互动：如何对标杆客户进行包装推广？

4. 如何针对政企存量客户进行价值提升
 - ✓ 云桌面（云电脑）提升存量客户价值
 - ✓ 存量用户其他信息化应用产品

📌 实战话术：1.清单客户应答话术

2.陌生客户应答话术

5. 如何针对政企异网用户进行需求挖掘与引导？



三、关键营销动作三：打动客户的产品推介

1. 明确云桌面（云电脑）推介思路
2. 针对不同类型客户的方案推介
 - ✓ 主推云桌面（云电脑），学会应对话术
 - ✓ 如何演示和使用云桌面（云电脑）
3. 云桌面（云电脑）场景化卖点
4. 如何站在客户角度推介产品？
5. 产品推介过程中如何做好标杆案例客户的包装？

📌 课堂分享：针对市场监督管理局，云桌面（云电脑）的卖点分享

四、关键营销动作四：异议处理与逼单成交

1. 云桌面（云电脑）营销常见异议及应对话术
 - ✓ “上云不安全”
 - ✓ “上云真的省钱吗？”
 - ✓ “卖硬件看得见摸得着，云桌面（云电脑）花了钱却什么都没有”

	<p>2. 建立逼单意识</p> <p>3. 提升逼单技能</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 密切关注客户的成交信号 <p>五、关键营销动作五：商机有效收集</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 商机的正确判断——何为有效商机？ 2. 商机收集表的正确使用 3. 客户信息的规范化录入 <p> 实战工具：《政企客户经理综合商机收集表》</p> <p>六、关键营销动作六：商机跟进与转化</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 系统分析决策链条上的各个角色 2. 如何识别商机转化关键时间节点？ 3. 如何化解客户各种异议？ 4. 后期回访，二次营销工作的开展 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 营销成功客户后期工作开展 ✓ 营销不成功客户后期工作开展 <p> 实战工具：云桌面（云电脑）推荐标准话术脚本。</p>
<p style="text-align: center;">第四模块</p> <p style="text-align: center;">场景化营销模拟演练</p> <p style="text-align: center;">及话术通关</p>	<p>一、场景化营销模拟演练</p> <p>为保证学员的学习效果，将所学到的培训知识落实到实际工作中，需要每位学员根据案例客户进行云桌面（云电脑）营销流程、营销场景梳理、营销动作、营销话术过关训练。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 针对目标客户资料，进行对不同客户梳理出云桌面（云电脑）营销场景，营销话术和关键点，对整个营销过程进行实战模拟演练； 2. 三个人一组，其中一个扮演客户，两个扮演政企客户经理； 3. 将课堂上所学习到的营销思维、客户产品需求分析与场景化营销标准动作、场景化营销话术等作为考核的重点； 4. 营销实战演练必须完全以实战状态进行； 5. 讲师会对学员演练情况进行总体点评，并提出针对性建议； 6. 演练结束后，学员需要结合自身的情况针对性地进行重复演练。

