

# 《掌握会销精髓 实现业绩倍增》

掌握会议营销成功关键，让销售业绩倍增

主讲：吕娜

**【课程背景】** 会议营销作为最富有中国国情特色的营销利器，在中国企业的发展和营销过程中，扮演着越来越重要的角色，是商业模式中独树一帜者。会议营销也从最初与客户面对面的沟通，到现在的综合运用多媒体、讲师培训引导、现场气氛烘托阶段，体现了强大的生命力和成长性，可以说发展日新月异，进步神速。对各行各业的企业来说，会议营销都是企业业绩提效的最佳武器。对于销售来讲，借力会销场景，是成为 Top Sales 的最佳路径。

本课程梳理提炼了成功策划会销的 7 条关键要素，帮助学员掌握会议营销的设计精髓，并详细拆解知名企业优秀会销案例，使学员学之能用，助力企业科学有效搭建会销场景，实现业绩倍增。

## 【课程收益】

- 了解会议营销成功的底层逻辑，以及会销模式创新背后的规律与本质
- 掌握成功策划会销的 7 条关键要素，助力企业科学有效搭建会销场景
- 学会如何通过会销演讲内容的设计，与客户充分建立信任，实现业绩倍增
- 学习明星企业优秀会销案例，助力相关人员推动模式优化与变革

**【课程对象】** 企业基层管理者、营销/销售/运营业务骨干、业务基层员工全员

**【课程时间】** 3 小时 (0.5 天)

## 【课程大纲】

### 一、为什么会议营销能实现业绩倍增？

- 1、认识会销：会议营销模式的由来
- 2、突破认知：会销为什么能事半功倍
  - 从客场到主场
  - 从一对一成交到一对多成交
  - 从个人单打独斗到整合一切资源
- 3、常见的会议营销模式有哪些

### 二、一场成功的会销策划的关键因素是什么？

- 1、目标客群明确，会议主题鲜明
- 2、引人入胜的会销演讲设计，让成交效率倍增
  - 抓机会，提前干预，让客户产生成交的意愿和动机
  - 立方法，客户成功方法论，塑造专业性与权威性，提升信任度
  - 挖痛点，挖掘客户差异化的难点与痛点
  - 抛方案，提供一站式解决方案，怎样满足差异化需求

延申内容：阿里巴巴讲师/嘉宾的筛选与培养

- 3、精心设计会销议程，因地制宜
- 4、管理客户情绪，做好收单铺垫，快速催熟客户
- 5、氛围打造，会销如何营造现场气氛
  - 如何布置利于成交的场景
  - 暖场与宣传视频细节
  - 创造惊喜和意外：礼品惊喜、真情惊喜
- 6、包装差异化收单资源，营造稀缺感

- 会销现场入场券有什么作用
  - 限时专享促销是逼单的必要抓手
  - “资源倒计时”能有效驱使客户行动
- 7、做好会后追踪，关注 3 日/7 日/14 日转化**

### 三、如何筹备一场成功的会议营销？

- 1、设计一场会议营销的框架与步骤
- 2、案例解析：阿里巴巴大客户会销——珠峰计划