

# 《商机挖掘与客户开发策略》

## 【课程形式】：

老师擅长运用各种培训方式，本课程结合讲授、启发式互动教学、讨论问答、案例分析、现场实战演练等多种授课方式，有效活跃课堂气氛，并增强学员的学习效果。

## 【课程对象】：企业管理者

## 【课程时长】：6小时

## 【课程大纲】：

### 一、什么是数量化管理

- 1、大数据思维
- 2、数量化管理的定义
- 3、数量化管理的意义
- 4、数量化管理的3个层次
- 5、数量化管理的工具

### 二、商机挖掘

- 1、大数据思维

2、行业客户产出分析

3、个人客户产出分析

4、业务产品产出分析

### **三、数量化管理的应用**

1、从上到下的数量化管理规范

2、完善的报表体系

3、决策以数量为基础

4、数量化的预测及计划系统

5、数量化的流程改进体系

6、数量化的考核体系

### **四、报表的重要作用与使用技巧**

1、报表的 4 项应用

2、统计学理念

3、直接结果和间接指标

4、服务型团队直接指标与间接指标

5、现场演练：根据提供的报表发现业务的特点，找出问题

### **五、以目标为导向的决策与改进体系**

- 1、数量化决策中的两个重要词汇
- 2、打造科学的决策体系
- 3、数量化的决策过程
- 4、问题分析与解决方法
- 5、BPI 与 6 个西格玛
- 6、流程改进方案

## **六、用数据进行管理**

- 1、8090 后的管理要点
- 2、管理从行为抓起
- 3、用客观的数据而非主观的评价
- 4、GROW 员工辅导模型
- 5、现场模拟：如何与后进员工谈话