

【“UFC式”营销训练经典课程】

传统培训是嘴对耳朵，只是一种提升销售士官能力的理念灌输
煅铸训练是手把手教，是多向强化销售士官能力的工具和方法



《“圈地深耕”营销策划分析与拓客》

“UFC”式营销教练：孙郊亭

【培训时间】 0.5~1天

【培训对象】 区域经理、销售经理、业务代表、销售培训专员

【课-程-背-景】

- 1、在惨烈的市场竞争中如何精准营销？
- 2、如何做“战胜不复”的市场分析？
- 3、如何从营销上“圈地”拓客上“深耕”？
- 4、提升营销产能也可以操之在我吗？
- 5、新人 1~3 个月绩效不佳，期间如何训练？

【课-程-目-标】

- 1、制作销售地图实现可视化的市场分析；
- 2、制作目视化销售地图实现高效的营销策划与推广；
- 3、制作目视化客户地图实现实效的拓客管理；
- 4、制作目视化客户地图实现“客户群”的集中开发。



【课程-大纲】

一、商圈深耕市场分析

- 1、行业竞品市场竞争分析
- 2、商圈深耕客群分析
- 3、精准、实用的客户细分法

二、营销地图的价值

- 1、市场面营销地图的设计
- 2、市场面区隔营销地图的采集
- 3、市场面营销地图的制作
- 4、市场面营销地图的再实施

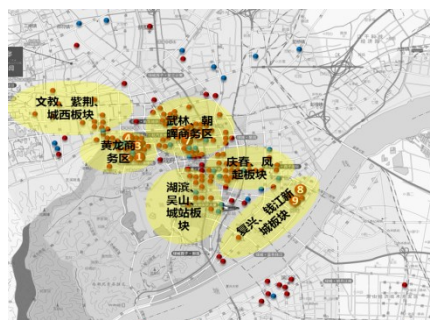
三、商圈深耕市场执行与客户地图

- 1、客户地图拓客工作计划
- 2、客户地图要素
- 3、阶段客户地图的流程标准
- 4、客户地图——兵力配备与火力部署
- 5、销售散兵、小团组合开拓方案
- 6、拓客销售跟进着眼点
- 7、拓客销售跟进的方法

四、实操方案作业

编写区隔销售地图规划方案：

- 1、本城市竞品市场分析从哪几项开始；



2、本城市的客户群区域定位分析阶段；

编写客户地图拓客方案：

3、本城市助力销售团队成交客户的措施、流程；

4、本城市助力销售团队成交客户的工具；