

《产业园区规划与招商运营》课程大纲

一、课程收益

- 1、提升学员产业园区项目的营销策划能力；
- 2、探索互联网+模式下产业园区招商运营体系；
- 3、了解和掌握产业园区目标客群的购买心理和沟通技巧；
- 4、提升产业园区项目招商顾问客户接待和促成技巧；
- 5、提高产业园区营销团队执行力和销售业绩。

二、授课对象

产业园区营销策划、招商运营管理人员和外出招商顾问。

三、授课课时

2天（12小时）。

四、授课方式

- 1、理论分享
- 2、提问互动
- 3、情境模拟
- 4、分组讨论
- 5、案例研讨
- 6、课堂测试
- 7、游戏竞赛

五、课程大纲

课程开篇

模块一 产业园区策划思维

第一章 产业园区市场现状概览

第1节 传统产业园区运营模式

第2节 互联网+产业园区运营模式

第3节 产业园区运营模式价值分析

第4节 产业园区运营模式价值链接

案例研讨

分组讨论

第二章 产业园区战略策划七要素

第1节 定义商业模式

第2节 选择建设区域

第3节 决策开发地段

第4节 确立运作模式

第5节 设计项目方案

第6节 构建营销体系

第7节 运营营销渠道

案例研讨

分组讨论

情境模拟

第三章 产业园区项目策划实战演练

第1节 基于营销运营环节的项目 SWOT 分析

第2节 目标客群分析与筛选

第3节 衍生商业服务需求分析

第4节 入住商家商业服务需求分析

第5节 项目商业价值分析

第6节 产品价值链接与提升

分组讨论

课堂测试

模块二 产业园区招商运营实战演练

第一章 招商运营资源整合

第1节 发掘产品资源

第2节 发觉客户资源

第3节 客户沟通要点

案例研讨

课堂测试

第二章 招商顾问销售技能提升

第1节 招商顾问职业精神

第2节 客户沟通技巧

第3节 客户跟踪技巧

第4节 客户落定与成交技巧

第5节 客户考察销售流程

第6节 外出招商销售流程

案例研讨

课堂测试

情境模拟

第三章 招商运营实战演练

第1节 招商顾问社群营销知识

第2节 产业园区运营过程中的情境分析

第3节 客户考察销售情境模拟训练

第4节 外出招商销售情境模拟训练

分组讨论

情境模拟

第四章 营销团队

第1节 狼性营销团队

第2节 团队特征和管理模式

第3节 团队战斗力评估

第4节 团队运行机制

第5节 团队沟通

第6节 团队营销创新思维

案例研讨

课堂测试

游戏竞赛

分组讨论

课程回顾和总结

备注：有任何细节咨询欢迎与我联系沟通。