

万盛兰老师《营销提案的写作技巧》课程大纲

【培训时间】：1天

【培训对象】：营销类、市场类

【培训方式】

生动授课、多媒体演示、个体实训、角色扮演、互动交流等使培训效果达到最好！

【课程特色】

1. 依托于金字塔原理，帮助学员梳理写作的基本思维逻辑；
2. 正确认知良好职场应用文写作的职场意义，提升学员对职场写作能力提升的重视度；
3. 专题学习掌握商务宣讲文案的写作技巧；
4. 传授讲师的写作应用感悟，启发学员认知正确的写作思维，养成良好写作习惯，注重日后的自觉修炼；

课程大纲

一、现场力—现代营销提案的情境要求

1、现代商业环境中一对多商务呈现的情境分析

- 1) 营销提案中听众对讲者的期待
- 2) 商务呈现中的营销心理学
- 3) 以客户为导向的提案策略

2、营销提案中的四个常见障碍

- 1) 照本宣科
- 2) 结构混乱
- 3) 细节冗长
- 4) 干货情结

二、思考力—营销提案内容萃取四步法

第一步：分析听众，聚焦客户利益整理演讲素材

- 1.演讲目标与场景设定
- 2.听众痛点收集与分析

3.运用想象对话技术组织演讲素材

第二步：搭建结构，构建清晰的演讲框架

1.运用思维导图梳理演讲要点

2.根据听众需求构建演讲结构

第三步：筛选信息，转换听众立场讲问题

1.过滤演讲内容的双重漏斗

2.商务演讲中的转换立场的 FAB 法则

第四步：确定要点，确保演讲观点清晰有力

1.电梯测试，确保内容清晰有力

三、结构力—营销提案结构的陷阱和三要素

1、营销提案中的结构陷阱

视频案例：乔布斯演讲中的结构分析与总结

结构陷阱：混乱的毛线球、断裂的铁轨、不知方向的气球

2、营销提案线性结构的三阶段

1) 巧妙开场，快速抓住观众注意力

2) 循序渐进，要点内容逐次展开

3) 精彩结尾，令观众印象深刻