

LTC 从入门到精通

人工智能实战专家—李家贵老师

西安交大数字经济研究院首席科学家/深圳市人工智能协会特邀专家

Part1 : 问题的提出

- 1、销售不给力怎么办
- 2、如何对业务进行结构化的审视
- 3、从客户视角来改造销售体系
- 4、与客户的运作匹配
- 5、案例：中国电子云的销售体系改造

Part2 : LTC 初探

- 1、推到部门墙的三大流程体系
- 2、LTC 流程视图
- 3、售前售后横向拉通
- 4、业务领域纵向集成
- 5、协同变革

Part3 : LTC 流程细节

- 1、LTC 流程落地支撑端到端的业务数字化运营
- 2、LTC 需要跨部门的作战协同
- 3、基于项目的财务四算是价值创造和评价的统一语言
- 4、铁三角角色定义和管理
- 5、LTC 各个阶段，铁三角的戏份不同

6、LTC 主要流程

Part4 : LTC 的核心部件

- 1、管理线索：线索是 LTC 的源头
- 2、市场管理：线索管理的前序流程（MTL）
- 3、战略管理：市场管理的前序流程（VDBD）
- 4、管理机会点
- 5、引导客户：问题和思路
- 6、制定并提交解决方案：核心关键点
- 7、如何达成双赢的合同谈判
- 8、交付验收、合同履行
- 9、销售决策
- 10、规范运作、提升管理—实用销售管理工具与方法
- 11、总结：LTC 流程管理要点

Part5 : 案例及执行

- 1、灵信视觉案例
- 2、鸿蒙橡塑案例 (1)
- 3、LTC 业务咨询
- 4、企业数字化业务运营平台

Part6 : 提问与交流

- 1、回顾总结