

Deepseek+建筑业营销

课程背景：

5 随着建筑行业的快速发展，市场竞争日越激烈，营销和销售人员不仅需要掌握传统的销售技巧，还需要 熟练运用现代化工具和技术，以提升营销、销售效率和精准度。本课程专为建筑行业营销销售人员设计，旨在通过系统化的培训，帮助学员在市场和大客户销售端提升能力。

在营销销售中，学员将学习从线索获取到签约的全流程管理，结合 DeepSeek 工具的应用，实现销 售提效和转化率提升。学员将能够快速融入 AI 时代的营销和销售新模式，提升个人销售能力，助力公司业绩增 长。

10 培训对象：**建筑行业营销销售人员**

课程目标：

1. 了解 Deepseek 的特点以及在营销销售方面的应用场景
2. 掌握客户全流程销售技巧，从线索到签约，提升大客户转化率。
3. 学习并实践 DeepSeek 工具的应用，提升销售效率和精准度。

15 【课程大纲】

任务一：DeepSeek 的特点、价值与营销销售中的应用（1 小时）

模块一：DeepSeek 的基本概念与发展现状

1. DeepSeek 的定义与核心技术：

- 人工智能的基本概念与 DeepSeek 的技术架构。
- 20 ● 自然语言处理（NLP）、机器学习、深度学习等技术简介。

2. Deepseek 在建造业的应用场景：

- 赋能办公效率提升
- 赋能智慧建造
- 赋能市场业务发展
- 25 ● 赋能管理提效

模块二：DeepSeek 的特点与价值

1.DeepSeek 的核心特点：

高效性：自动化处理海量数据，提升工作效率

智能化：预测需求、分析数据、优化决策。

精准性：通过数据分析实现精准营销与客户管理。

5 2.DeepSeek 在营销销售中的价值：

- 提升营销销售效率，缩短销售周期
- 提高营销精准度，降低营销成本。
- 优化客户体验，提升客户满意度。

模块三：DeepSeek 工具的典型应用场景

- 10
- 客户画像与需求预测
 - 洽谈话术生成与反对意见预判
 - 自动化合同审核与风险提示。

任务二：营销销售全流程与 DeepSeek 提效（5 小时）

模块一、市场分析与用户洞察

15 1 市场分析的基础

- 市场分析的核心概念与方法
- 市场分析在业务运营中的作用

2. DeepSeek 在市场分析中的应用

- 20
- 数据收集与整理方法
 - 数据清洗与预处理技巧
 - 数据可视化与洞察报告生成

模块二：品牌与市场营销

1. 品牌与市场营销的基础

- 25
- 品牌与市场营销的核心概念与流程
 - 品牌与市场营销中的常见挑战

2. DeepSeek 在品牌与市场营销中的应用

- 品牌定位与市场分析
- 市场营销活动策划与执行
- 营销效果评估与优化

30 3. 品牌与市场营销的实操步骤

步骤 1：品牌定位

使用 DeepSeek 生成品牌定位报告

步骤 2：市场营销活动策划

使用 DeepSeek 设计营销活动方案

步骤 3：营销效果评估

使用 DeepSeek 生成营销效果报告

任务 4：品牌与市场营销实战

5 学员分组，模拟一个市场营销场景（如新产品推广）。

使用 DeepSeek 生成品牌定位报告，并设计营销活动方案。

模块三：Deepseek 在销售中的应用

1.大客户销售流程：

- 线索识别与分类：如何筛选高潜力客户， DeepSeek 辅助客户画像与标签化。
- 10 ● 商机跟进与分析：商机信息整理和需求挖掘， DeepSeek 驱动商机预测与风险分析。
- 拜访与洽谈： DeepSeek 生成洽谈话术，提前预判客户需求与反对意见。
- 方案设计与对接： DeepSeek 工具辅助方案模板化设计，自动化文档生成。
- 招投标与合同洽谈： DeepSeek 优化投标方案，合同条款智能审核。
- 签约与合同管理： DeepSeek 监控合同履行，提醒关键节点，自动化合同归档。
- 15 ● 结算与回款： DeepSeek 生成结算单，自动化回款提醒，减少账款回收周期

2.DeepSeek 工具实操演练：

- 使用 DeepSeek 进行客户画像与需求预测。
- 生成标准化洽谈话术与方案模板
- 自动化合同审核与风险提示。

20 模块四：大客户销售技巧

1.线索管理与商机跟进

1.1 高潜力客户的识别标准

- 客户类型：政府机构、建筑公司、开发商等。
- 项目规模、预算、决策周期等因素。
- 25 ● DeepSeek 辅助客户画像与需求分析。

1.2 商机跟进的时间节点与策略

- 项目规划阶段：提供初步方案与建议。
- 设计阶段：深入技术支持与方案优化。
- 施工阶段：提供技术服务与问题解决。
- 30 ● 交付阶段：收集反馈与推荐新项目。

- DeepSeek 生成跟客户跟进计划

实操任务：

利用 DeepSeek 生成一份高潜力客户画像。

设计一个商机跟进策略，并模拟跟进过程。

5

2. 拜访与洽谈技巧

2.1 拜访准备与资料整理

- 项目详情、技术参数、成功案例等资料准备。
- DeepSeek 辅助生成专业拜访资料与演示文稿。

10 2.2 洽谈技巧与应对策略

- 如何预判客户反对意见：技术难题、成本高、交付时间等。
- DeepSeek 辅助预判与应对方案设计。
- 案例：应对客户对技术参数的质疑。

实操任务：

15 准备一份完整的拜访资料，并模拟洽谈过程。

利用 DeepSeek 设计一个应对客户反对意见的方案。

3. 方案设计与招投标技巧

3.1 差异化方案设计

- 结合客户核心需求：功能性、成本、时间等。
- 差异化方案：绿建、节能、智能化等。
- DeepSeek 辅助方案设计与优化。

3.2 招投标策略与技巧

- 标书撰写要点：合规性、技术参数、价格策略等。
- DeepSeek 辅助标书撰写与优化。
- 案例：某建筑项目标书撰写与提交策略。

实操任务：

设计一个差异化方案，并利用 DeepSeek 生成标书。

30 模拟一个招投标流程，并提交标书。

4. 合同管理与结算回款

4.1 合同条款的合规性与风险控制

- 合同条款要点：范围、时间、支付方式、违约责任等。
- 风险控制：付款保证、质量保证、验收标准等。
- DeepSeek 辅助合同条款审核与风险评估。

4.2 高效结算与回款技巧

- 5
- 结算流程：材料准备、提交、跟进等。
 - 回款策略：分期付款、提前支付优惠等。
 - DeepSeek 监控账款状态与提醒跟进。

实操任务：

编写一份完整的合同条款，并进行风险评估。