

《智胜未来——AI 赋能的大客户销售实战与中高层管理升级》

课程背景

在半导体与电子元器件行业，大客户销售周期长、决策链复杂、项目信息透明度低、竞争激烈。作为销售中高层管理者，您是否面临以下困惑：

- 获取项目信息不完整，无法判断商机真伪？
- 项目资金来源不明，担心回款风险？
- 客户内部决策链复杂，找不到关键决策人？
- 市场信息碎片化，难以精准洞察行业趋势？
- 销售团队经验依赖性强，新人上手慢？
- 会议多、报表多，管理效率难以提升？

随着 AI 技术的爆发，大模型、智能体、知识库正在重塑营销逻辑。如何利用 AI 工具（如 DeepSeek、元宝、千问、豆包等）赋能大客户销售全流程，提升信息获取效率、商机判断精准度、客户关系深度及团队管理效能，成为中高层管理者必须掌握的核心能力。

本课程将结合 AI 技术与大客户销售实战流程，帮助您和团队实现从“人海战术”到“人智协作”的营销升级，提升决策效率与业绩产出。

课程框架：

| 内容 | 本讲解决问题 |
|-----------------|---|
| 第一讲：营销新阶段——人智协作 | 解决中高层对 AI 认知模糊、营销战略滞后问题，明确 AI 在营销中的定位与价值。 |

| | |
|-------------------------------|---|
| 第二讲：AI 大模型/智能体/知识库实战认知 | 解决工具选择难、使用浅、提示词无效问题，掌握主流 AI 工具的核心功能与实操技巧。 |
| 第三讲：大客户开发核心流程与 AI 赋能 | 解决项目信息不全、商机真假难辨、决策链不清问题，利用 AI 提升客户开发精准度。 |
| 第四讲：大客户关系维护与业绩提升 | 解决客户关系维护成本高、存量客户产出低问题，通过 AI 实现客户分层与精准维护。 |
| 第五讲：市场机会洞察与销售计划制定 | 解决市场趋势看不清、销售计划拍脑袋问题，利用 AI 进行数据洞察与计划制定。 |
| 第六讲：市场方案设计与 AI 协同创新 | 解决方案同质化、设计效率低问题，借助 AI 生成差异化方案，提升中标率。 |

课程收益：

- 掌握 AI 大模型、智能体、知识库的核心概念与应用场景，提升数字化营销认知。
- 熟练使用 DeepSeek、元宝、千问等免费 AI 工具，提升信息获取与处理效率。
- 掌握 AI 在大客户开发全流程中的 5 大应用场景，提升商机转化率。
- 掌握 AI 辅助客户关系维护的 3 大模型，提升客户粘性与复购率。
- 掌握 AI 在市场洞察与销售计划中的 4 步法，提升决策科学性。
- 掌握 AI 辅助方案设计的流程与技巧，提升方案竞争力。

课程特点：

- ★ **前瞻性**：结合最新 AI 技术趋势，重塑营销逻辑，领先同行。
- ★ **实战性**：所有 AI 应用均结合半导体/电子元器件行业真实场景设计。
- ★ **工具化**：提供 AI 提示词模板、智能体搭建流程、知识库搭建指南等落地工具。
- ★ **互动性**：现场实操 AI 工具，分组研讨，产出可直接应用的成果。

课程时间：2 天，6 小时/天

课程对象：销售总监、大区经理、销售经理、市场经理、大客户经理等中高层销售管理人员

课程方式：知识讲解、AI 工具实操、案例解析、分组研讨、角色扮演

课程大纲

第一讲：营销新阶段——人智协作

一、AI 时代营销的底层逻辑重构

1. 从“信息差”到“认知差”：AI 如何改变营销竞争力
2. 数据驱动 vs 经验驱动：中高层管理者的思维转型
3. AI 不是替代人，而是放大人的价值

二、营销四阶段演进

1. 1.0 人人协作：纯人工，靠关系、靠勤奋
2. 2.0 人机协作：CRM、ERP 等工具辅助管理
3. 3.0 人智协作：大模型+智能体+知识库赋能决策
4. 4.0 智智协作：未来智能体间的自动化协同

实战案例：某电子元器件经销商利用 AI 工具，将项目信息获取效率提升

300%，商机判断准确率提升至 85%。

三、AI 重塑营销逻辑的三大维度

1. 信息获取：从被动接收到主动挖掘
2. 决策支持：从经验判断到数据+模型双轮驱动
3. 执行效率：从人工操作到智能体自动化

实操练习： 分组讨论目前团队在信息获取、决策、执行三个环节的痛点，并设想 AI 可以如何解决。

第二讲：AI 大模型/智能体/知识库实战认知

一、核心概念解析

1. 大模型：AI 的“大脑”，具备理解、生成、推理能力
2. 智能体：AI 的“手脚”，能自主执行任务（如自动查询、分析、报告）
3. 知识库：AI 的“记忆”，存储企业私有知识，实现精准问答

二、常用免费 AI 工具功能与特点

| 工具 | 核心功能 | 适用场景 |
|----------|-----------------|--------------------|
| DeepSeek | 深度推理、长文本处理、联网搜索 | 复杂项目分析、政策解读、技术文档总结 |
| 元宝 | 多模态识别、文档解析、会议纪要 | 读取图纸/产品图片、生成会议纪要 |
| 千问 | 多轮对话、数据分析、代码生成 | 销售数据初步分析、自动化报表 |
| 豆包 | 语音交互、创意生成、轻量问 | 快速记录、生成邮件/话术草稿 |

| | | |
|----|----------|-----------------|
| | 答 | |
| 剪映 | 视频剪辑、数字人 | 制作产品介绍视频、客户案例视频 |

三、AI 提示词 (Prompt) 的核心概念与实操

1. 提示词黄金公式：角色+任务+背景+要求+输出格式
2. 常见提示词误区：过于笼统、缺乏约束、未指定格式
3. 提示词优化技巧：迭代追问、示例引导、分步拆解

实战演练：

现场使用 DeepSeek/元宝，输入一个“查询某半导体项目资金来源”的优化提示词，对比效果。

使用豆包生成一封给某芯片设计公司采购总监的初次拜访邮件。

四、知识库建立的方法

1. 知识库的价值：沉淀经验、新人培训、快速问答
2. 知识库搭建三步法：
 - o 确定范围：销售话术、竞品分析、客户案例、技术参数
 - o 整理内容：清洗、分类、打标签
 - o 选择工具：腾讯 IMA、钉钉文档、飞书知识库
3. 知识库的维护与更新机制

实战案例：某电子元器件代理商利用腾讯 IMA 搭建“销售百事通”知识库，新人成单周期从 6 个月缩短至 3 个月。

五、智能体的组成部分与应用

1. 智能体五要素：目标、感知、思考、行动、记忆

2. 智能体搭建平台：扣子（Coze）、元器

3. 销售场景智能体示例：

- “项目情报员”：每日自动搜索指定区域/行业的招标信息
- “客户画像师”：输入公司名，自动生成客户背景报告
- “标书助手”：上传标书，自动提取关键要求和评分点

实操演练：在扣子平台上演示搭建一个简单的“项目信息查询智能体”的流程（现场或录屏演示）。

第三讲：大客户开发核心流程与 AI 赋能

一、大客户开发经典五步法

1. 目标市场规划
2. 潜在客户筛选
3. 关键人触达
4. 需求挖掘与立项
5. 方案与投标

二、AI 在客户开发全流程的应用

1. 目标市场规划与信息获取

痛点：不知道哪些区域/行业有增量、政策支持方向不清。

AI 赋能：

- 使用 DeepSeek/元宝搜索“2025 年江苏省半导体产业扶持政策”，获取最新政策原文及解读。
- 使用 AI 查询“某经济开发区年度财政预算”，判断区域内项目资金

充裕度。

- o 利用 AI 抓取特定行业（如新能源、汽车电子）的头部企业扩产计划。

实战案例：某销售通过 DeepSeek 查询到“合肥某芯片封测厂获得国家大基金二期投资”，提前 3 个月锁定项目，成功切入。

2. 潜在客户筛选与商机判断

痛点：获取到项目信息，但无法判断是否靠谱、是否有预算。

AI 赋能“项目靠谱度”四维判断模型：

1. **资金来源：**财政拨款/专项基金/上市公司自筹？（AI 查询财报、政府公告）
2. **立项阶段：**可研/环评/招标？（AI 搜索项目进度新闻）
3. **关键人：**项目负责人/技术决策者是谁？（AI 搜索领英、行业报道）
4. **竞争格局：**是否有友商已介入？（AI 搜索招标历史）

实战演练：给出一条项目线索“XX 半导体（江苏）有限公司计划新建一条产线”，分组使用 AI 工具查询信息，判断项目靠谱度，并给出下一步行动建议。

3. 关键人触达

痛点：找不到关键人的联系方式、背景信息。

AI 赋能：

- o 使用元宝读取公司官网组织架构图，推测关键岗位。
- o 使用 AI 搜索目标人物的公开演讲、论文，了解其技术偏好，定制破冰话术。

4. 需求挖掘

痛点： 客户说不清需求，或只说表面需求。

AI 赋能： 将客户模糊的描述（如“我们需要更稳定的电源模块”）输入 AI，结合行业知识库，生成深度需求提问清单，帮助销售在下次拜访中引导客户。

第四讲：大客户关系维护与业绩提升核心流程，以及 AI 在流程应用

一、大客户关系维护核心流程

1. 客户分层分类
2. 关键人关系图谱绘制
3. 联合生意计划制定
4. 服务响应与问题解决
5. 存量客户业绩提升

二、AI 在客户关系维护中的应用

1. 客户分层与画像

AI 赋能： 将客户交易数据、互动记录导入 AI，自动生成客户健康度评分（活跃度、潜力、风险）。

工具： 使用千问分析近一年销售数据，找出“连续 3 个月未下单的沉睡客户”。

2. 关键人关系图谱绘制

痛点： 客户方人员变动快，关系脉络复杂。

AI 赋能： 利用 AI 搜索客户公司近期人事任命新闻，自动更新关键人图

谱。

智能体应用： 设置一个“客户情报员”智能体，每周自动搜索指定客户的新闻、招聘信息，推送异常变动（如技术总监离职）。

3. 联合生意计划制定

AI 赋能： 输入客户年度目标，AI 结合我方产品优势，生成联合生意计划初稿（包含市场活动、技术交流、库存备货建议）。

实战案例： 某销售利用 AI 生成针对某新能源电池厂的联合生意计划，方案中的技术交流时间点恰好契合客户新产线调试期，获得客户高度认可。

4. 服务响应与问题解决

AI 赋能： 建立内部知识库，销售人员遇到客户技术问题，可快速在知识库中通过 AI 问答找到解决方案，提升响应速度。

5. 存量客户业绩提升

AI 赋能： 分析存量客户产品采购结构，发现交叉销售机会（如客户买了 A 型号断路器，是否有可能需要 B 型号滤波器？）。

第五讲：市场机会洞察与销售计划制定核心流程，以及 AI 在流程应用

一、市场机会洞察核心流程

1. 宏观环境分析（政策、经济、技术）
2. 行业趋势分析
3. 竞争对手分析
4. 客户痛点与需求分析

二、AI 在市场洞察中的应用

1. 宏观与行业趋势分析

AI 赋能：使用 DeepSeek/元宝搜索“2025 年半导体设备市场预测报告摘要”，快速获取多家机构观点。

高级应用：让 AI 对比“SEMI（国际半导体产业协会）”和“工信部”发布的行业数据，找出数据差异点及可能原因。

2. 竞争对手分析

痛点：竞品信息零散，难以形成完整认知。

AI 赋能：将竞品官网、公众号文章、招聘信息链接丢给 AI，让其生成竞品近期动态报告（重点方向、主打产品、人员扩张领域）。

3. 客户需求洞察

AI 赋能：抓取行业论坛、技术社区中关于“电子元器件选型”的讨论，分析工程师的常见痛点和关注点。

三、销售计划制定核心流程

1. 目标分解（到区域、到人、到产品、到客户）
2. 策略制定（用什么产品打什么客户）
3. 资源预算
4. 关键行动与时间表

四、AI 在销售计划制定中的应用

1. 目标分解建议

AI 赋能：输入历史数据和今年增长目标，让 AI 基于历史增速、客户潜力等因素，给出初步的目标分解建议方案。

2. 策略生成

AI 赋能：“我们是一家主营穆勒电气元件的公司，今年想在苏州地区开拓新能源充电桩客户，请根据苏州新能源产业布局，给出 3 条核心开发策略。”

实操演练：各小组使用 AI，为自己负责的区域制定一份初步的 2025 年下半年销售策略草稿。

第六讲：市场方案设计核心流程以及 AI 在流程应用

一、市场方案设计核心流程

1. 需求理解与确认
2. 方案框架搭建
3. 内容填充（技术/商务/服务）
4. 亮点包装与差异化
5. 方案排版与呈现

二、AI 在市场方案设计中的应用

1. 需求理解

AI 赋能：上传招标文件/客户需求说明，让 AI 快速提取核心要求、评分标准、否决项，并生成需求确认清单。

2. 方案框架搭建

AI 赋能：输入“为一家半导体晶圆厂设计配电方案，需包含技术优势、实施计划、售后服务”，AI 生成方案大纲。

3. 内容填充与差异化

痛点：方案内容同质化，写不出新意。

AI 赋能：

- o 让 AI 将我方产品参数与某竞品进行对比，生成对比表格和优势话术。
- o 让 AI 结合行业趋势（如“碳达峰”），将我方产品包装为“助力半导体行业绿色转型的节能方案”。

4. 方案排版与呈现

AI 赋能： 使用剪映快速制作一个 1 分钟的方案讲解视频，配合数字人介绍。

工具： 使用元宝读取复杂的技术文档，生成 PPT 大纲。

实战案例： 某销售团队在投标某芯片项目时，利用 AI 将三天的工作量（需求分析、大纲、初稿）压缩至半天完成，留出更多时间进行细节打磨和策略研讨。

实操练习： 给出一个模拟的客户需求场景，各小组利用 AI 工具，在 40 分钟内完成一份方案的核心框架和差异化亮点设计，并进行路演。

课程工具清单（AI 应用与销售管理工具）

| 序号 | 工具/模型名称 | 应用场景 |
|------|-----------|----------------------------|
| 工具 1 | 提示词黄金公式模板 | 用于所有需要与 AI 对话的场景，提升 AI 输出质 |

| | | |
|-------|-------------------|--------------------------------|
| | | 量。 |
| 工具 2 | 项目靠谱度四维判断模型 | 用于初步接触项目商机时，快速判断其真实性与优先级。 |
| 工具 3 | 智能体搭建 SOP（标准操作流程） | 指导销售团队在扣子/元器平台上搭建简单的销售辅助智能体。 |
| 工具 4 | 腾讯 IMA 知识库搭建指南 | 用于搭建部门级的销售话术、竞品分析、案例库。 |
| 工具 5 | AI 辅助客户画像指令集 | 用于快速生成目标客户的背景、痛点、关注点报告。 |
| 工具 6 | AI 辅助竞争对手动态分析指令集 | 用于定期监控主要竞争对手的官网、新闻、招聘动态。 |
| 工具 7 | AI 辅助月度销售策略生成模板 | 用于每月制定区域/个人销售策略时，利用 AI 生成初步思路。 |
| 工具 8 | 招标文件 AI 速读与要点提取清单 | 用于快速处理大量招标文件，提取关键信息。 |
| 工具 9 | 方案差异化亮点 AI 生成流程 | 用于在方案设计阶段，寻找产品卖点与客户痛点的最佳结合点。 |
| 工具 10 | 月度经营分析会 AI 数据简报模板 | 用于快速从销售数据中提取核心问题与机会点，供会议研讨。 |