

《百倍效能掘金—AI 赋能 ToB 客户营销训练营》

(以 DeepSeek 为例)

主讲：秦超老师

【课程背景】

在当今快速变化的商业环境中，B 端客户营销面临着前所未有的挑战与机遇。随着人工智能（AI）技术的飞速发展，企业正逐步探索如何利用这一革命性工具来重塑销售流程、提升营销效能。然而，许多营销团队在尝试融入 AI 技术时，往往缺乏有效的策略和方法，导致技术应用流于表面，未能充分发挥其潜力。

本课程《百倍效能掘金—AI 赋能 ToB 客户营销训练营》应运而生，旨在帮助营销条线销售人员、管理人员深入理解 AI 技术，并将其无缝融入 B 端客户营销的全链条中。通过系统化的学习和实战演练，学员将掌握如何利用 AI 技术进行精准客户洞察、高效销售流程管理、智能竞争对手分析以及持续客户关系建设，从而在激烈的市场竞争中脱颖而出，实现销售业绩的几何级增长。

本课程不仅融合了最新的 AI 技术趋势和行业最佳实践，还通过丰富的案例分析和实操演练，确保学员能够将所学知识立即应用于实际工作中，推动企业营销效能的全面提升。

本课程所用工具主要运用优秀的国产 AI 大模型 DeepSeek，更加有效、贴合企业实际的运用相关工具，取得更佳的效果！

【课程收益】

- 认知 AI，驾驭 AI，紧跟时代趋势，提升效能；
- 洞察本质，解锁营销密码：通过深入剖析营销的核心与本质，学员将掌握解锁市场密码的钥匙，如同侦探般洞察客户需求，精准定位营销方向；
- AI 赋能，重塑销售流程：AI 技术将成为学员手中的“魔法棒”，重塑 ToB 销售流程，提升销售效率与转化率，让销售过程如行云流水，畅通无阻；
- 精准分析，洞悉市场先机：学员将学会运用 AI 进行客户分析与市场开拓，如同拥有“透视眼”，精准洞察市场趋势，抢占先机，赢得竞争优势；
- 持续经营，构建客户帝国：本课程强调持续经营思维，教授学员如何运用 AI 工具高效维护客户关系，构建坚不可摧的客户帝国，实现业绩的持续增长；
- 智能管控，打造高效团队：通过 AI 赋能的业绩管控与团队优化策略，学员将掌握打造高效团队的秘籍，如同指挥官般运筹帷幄，引领团队迈向卓越。

【课程时长】

建议 2 天，可以缩减部分内容至 1 天；通过更加完善的现场实践（实操、微咨询）可扩展至 3-4 天

【课程对象】

营销条线销售人员、管理人员

【课程大纲】

模块一：AI 的基础认知与功能

1. 什么是 AI，AI 具备怎样的能力：推理模型与通用模型
2. 如何有效运用 AI
 - 如何有效向 AI 表达需求：六大需求类型（决策需求、分析需求、创造性需求、验证性需求、执行类需求、辅助性需求）
 - 提示语，驾驭 AI 的神兵利器
 - ◇ 提示语的三大构成元素
 - ◇ 精准提示语的五种策略

- ◇ 提示语链：真正让 AI 成为高效助手
- AI 是辅助工具，不是神：规避 AI 陷阱

案例：运用 AI，季度销售业绩提升 92% 的惊人战绩

模块二：AI 重构 ToB 销售逻辑，提升销售效率

1. ToB 销售的本质与核心

- 客户需求满足与价值交换

2. ToB 销售流程与 AI 重构

- ToB 销售标准流程及核心关键环节

六大核心关键环节：开拓与分析、邀约与初洽、沟通与需求挖掘、方案展示、商务沟通与成交服务、客户持续经营

- ToB 销售环节中 AI 的价值与销售人员的价值

AI 技术如何重塑销售流程

- AI 在销售预测、客户画像、智能推荐及过程辅助等方面的应用

AI 技术如何提升销售效率与转化率

3. 业绩提升的 AI 助力

- 业绩的公式：找到实现 toB 销售业绩的金钥匙
- 利用 AI 优化业绩公式的四大变量：客户数量、转化效率、客单量、复购率

模块三：AI 赋能的客户分析与市场开拓（关键环节一）

1. B 端客户特点与采购分析

2. B 端客户组织特点与采购决策过程

3. AI 在客户信息收集与分析中的应用

- AI 助力市场挖掘与开拓
- 利用 AI 进行客户信息筛选与分类
- AI 在陌拜、行业活动、关键背书中的辅助作用
- 客户分析与竞争对手分析

4. AI 在 MAN 客户分析与五维组织关系人分析中的应用

- MAN 分析：ToB 销售的黄金分析工具（效率与结果）
- 利用 AI 有效进行 MAN 分析
- 五维关系人分析：切中关键的沟通沙盘预演
- 利用 AI 进行关系人的分析和沟通准备

5. 利用 AI 进行竞争对手分析与战略洞察

实战演练：对客户和市场进行有效分析

模块四：AI 赋能的产品销售与成交促进（关键环节二至五）

1. 差异化产品优势与 AI 分析

- 客户思维导向的产品分析与 AI 应用
- AI 在产品特点、场景、卖点分析中的价值

2. 客户邀约与破冰的 AI 技巧

- 利用 AI 进行高效客户邀约与初洽
- AI 在破冰与建立信任中的应用

3. 需求挖掘与引导的 AI 方法

- 基于 AI 的 SPIN 需求挖掘法
- AI 在需求分析与真实性验证中的作用

4. 方案呈现与产品说明的 AI 优化

- AI 在产品方案设计、呈现与讲解中的应用

➤ 利用 AI 打造具有感染力的方案讲解

5. 成交促进与附加值打造

➤ AI 在异议处理与价格谈判中的价值

➤ 利用 AI 营造爽点，促进成交

实战演练：ToB 营销关键环节的 AI 辅助训练

模块五：AI 赋能的客户关系建设与持续经营（关键环节六）

1. 持续经营思维：ToB 销售的重要部分

➤ 站在企业角度的可持续经营之道

2. AI 在信任建立与客户维护中的应用

3. AI 助力客户持续经营

➤ 持续经营客户的重要动作

➤ 五大持续经营动作

➤ AI 在主动刺激、关键时刻、社交活动中的应用

模块六：AI 赋能的业绩管控与团队优化

1. 业绩管控的核心点：资源与行为

➤ 资源：目标客户是谁，在哪里，如何高效接触，有什么产品和商务策略

➤ 行为：通过实现业绩的行为倒推关键管控要点

➤ 工具：《客户信息表》与《工作日志表》

➤ AI 在客户资源分析中的运用

➤ AI 在销售行为管控中的运用

2. 销售团队的高效 AI 管理

➤ AI 在会议经营与分享辅导中的应用

➤ 利用 AI 进行销售技能与方法的持续优化

实战演练：ToB 业绩管控和团队辅导训练