**深度营销与客户关系管理**

**主办单位：**万课网(www.wankepx.com)

**开课时间:**

2017年4月15日 厦门 2017年5月20日 南京 2017年6月10日 广州

2017年7月8日 长沙 2017年8月12日 义乌 2017年11月25日 兰州

**学习投资:**2800元/人(包括培训、培训教材、场地费等)

**咨询电话：**021-61722848 15821037689 QQ: 2816722439 联系人：小柔

**学员对象：**企业董事长、总裁、总经理、公司副总

**课程大纲：**

一、深度营销定位与客户关系管理路径；
深度诊断客户经营中的难点、关注与需求，提供解决方案
二、制定客户策略 - 4C's营销模型应用；
Customer：如何关注客户在经营中的问题，提供解决方案？
三、建立客户需求（一）- 从显性到隐性；
显性需求：产品、交期、价格、销量、折扣、利润等
四、建立客户需求（二）- 深度分析模型；
客户的客户：需要市场机会，提高销售额，增加利润率等
五、保持客户联络（一）- 建立回访机制
客户始终存在变数（人事变动、质量投诉、客情淡化等）
六、保持客户联络（二）- 发挥联络职能
监测交易进度，提供技术支持、培训等多项服务
七、提升客户价值 - 致力于客户成功
关注对客户的价值贡献和成本削减
八、培育客户忠诚 - 忠诚分析与路径
客户忠诚基本指标与附加指标解析

**讲师简介：王鉴**

原世界500强美国辉瑞公司CAPSUGEL事业部中国区市场经理；
营销实战导师，澳大利亚MONASH大学工商管理硕士/MBA；
IPTA国际职业训练协会认证培训师；
中国管理培训年会组织“年度十大培训讲师”；
中国《培训》杂志核心推荐讲师；
南京大学商学院MBA核心课程班/EMBA精选课程班专家讲师；
浙江大学管理学院EDP中心专家讲师；
上海交通大学继续教育学院专家讲师；
华中科技大学MBA研修课程专家讲师；
“企业销售全员学习系统”创建者，立足提供专业、系统的培训解决方案，针对不同层级的销售人员和管理者，为企业提供一条专业营销的学习路径图。多年来，始终致力于研究和推行极具实战意义的专业销售方法和工具，帮助企业建立行之有效的销售管理体系，实现销售团队的行为优化与业绩提升。
先后入围中国管理培训年会组织“十大讲师”，中国管理培训机构联盟“中国百佳管理培训师”，“搜狐职场”十大人气培训师。专业化销售系列课程入选中国《培训》杂志“精品课程”。历任多家世界500强公司、知名企业特聘培训顾问，南京大学、浙江大学、上海交通大学、华中科技大学等高校企业管理课程特邀培训专家，《商界评论》等主流营销学术期刊撰稿人，中国HR精英沙龙特邀专家，中国企业培训与发展年会论坛嘉宾等。

**请将报名表，以传真、电子邮件方式提交，并及时确认。 传真:021-61294699 如需发E-mail可发至wankepx@126.com(請务必填写貴公司全称和参会學员真实姓名,谢谢！)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **企业名称** |  | **网址及品牌** |  |
| **联系人****信息** | **姓名** |  | **职位** |  | **电话** |  | **传真** |  |
| **手机** |  | **E-MAIL：** |
| **学员名单** | **姓 名** | **性 别** | **职 务** | **电 话** | **手 机** | **邮 箱** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **对公帐号** | **开户行：工商银行杭州学院路支行** **户　名： 杭州杭诺企业管理有限公司** **帐　号：1202223209900034930** |
| **发票开具** |  **抬 头：（ ）** |
| **住宿代办** | **□是 □否 数量及要求：（ ）** |
| **票务代办** | **□是 □否 数量及要求：（ ）** |