**工业品营销的“四新破局”**

——新产品、新团队、新市场、新管理

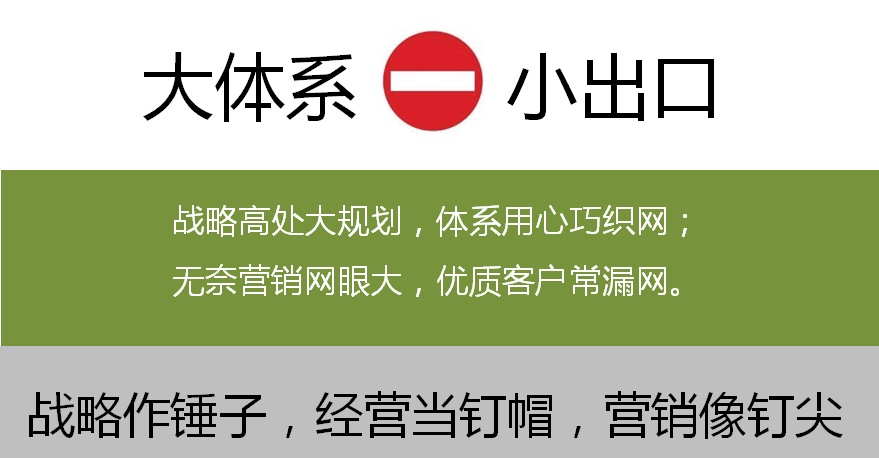
|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **开课期数** | **开课时间** | **星期** | **课程费用** | **开课地点** |
| 第一期 | 2018年11月17-18日 | 周六一周日 | 4600元 | 上海 |
| **备注** | 费用包括：午餐、学员教材、增值税专用发票、听课费、茶点费、培训证书等。  培训方式：全程案例讲授与启发。问题导入、咨询式培训解答等。  **卓翰承诺：**听课50%内对课程质量不满意，无条件全额退款！ | | | |
| **报名流程** | 填写最后一页的报名回执表并发送给相关联系人 | | | |

**课程对象：**区域销售经理、大区销售总监、市场部、销售/营销总经理、经销商老板或职业经理人、高层管理者

**课程时长：2天**

**课程背景**

1、大体系与小出口的矛盾，如何解决？

企业规模大、投入多，战略高远，而营销怎是扮演“阿喀琉斯之踵”。

2、真体验与实场景的切换，准备好了？

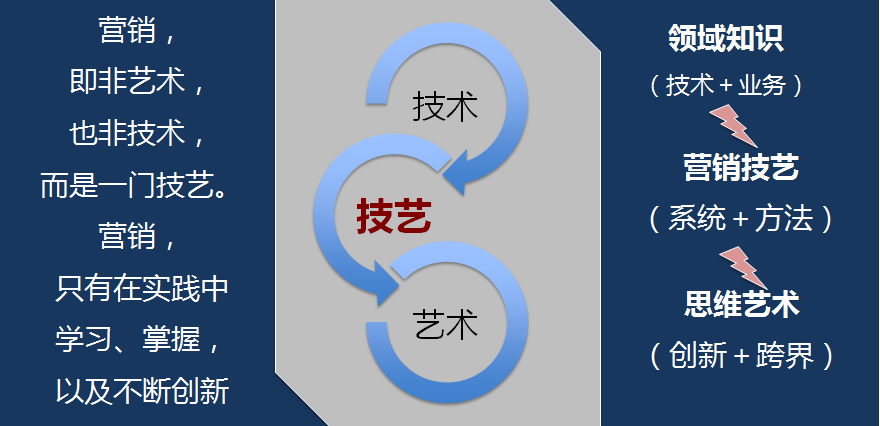
客户的真实需求，并非一串串数字，而是具体场景下的真实体验。



3、工业品营销的本质：技艺=营销技术x 经营艺术

没有大媒体、大渠道支撑的工业品营销，靠的是什么？

外练营销技术，释放内在实力；内练经营艺术，激活客户思维。



**课程目标**

**“四新破局”成就精准营销**

新产品上市，新市场开发，这两个交叉的外部营销动作，都需要新团队塑造，和新管理模式的内部营销的鼎力支持。

四新破局成就的精准营销，外部营销做瞄准，内部营销作子弹。



1、【新产品上市】抓住客户痛点，紧扣细分爆点，进入营销拐点；

2、【新团队塑造】培育业务种子，复制管理种子，打造全才队伍；

3、【新市场开发】新行业进入准，新客户开发劲，新区域拓展稳。

4、【新管理模式】市场部建设实，公司化经营深，迈入黄金管理。

**课程大纲**

**（一）新产品上市：工业品营销的D-day**

1、案例：新产品生命力，决定营销续航力

1）高通与联发科的新品大过招

2）沈阳机床i5机床爆冷内外因

3）新产品走进客户内心有一套

2、六个为什么对应三个关键点



3、三个关键点对应的企业场景

4、抓住核心客户痛点

1）三个问题中找到客户痛点根源

2）三个做点中挖掘客户痛点解决

3）三个要素中盘点客户痛点效果

4）客户痛点转化为新产品机会点

--一心、二响、三位、四化

5）机会点到热点的营销决策过程

--机会识别、方案设计、市场测试、引入市场、周期管理

5、紧扣细分市场爆点

1）五种市场细分方法的应用情景与要领

2）产品、阶段与战略活用五种细分方法

3）工业品打造细分市场爆点的三个做点

4）九个方法帮您做实做精细分市场爆点

6、进入高效营销拐点

1）全新4P营销组合，高效营销新旅程

--新4P做决策、老4P做销售的有机搭配

2）定价策略，高效营销进入拐点敲门砖

--两种思路

--六宫格

--感知差

--创新实践

3）新产品上市推广：B2B与B2C的殊途同归

4）三种传播、三环交叉，找准重心有的放矢

5）五种场合、五个对策，场景传播举重若轻

6）上市目标、传播预算，高效传播厚积薄发

7、现场作业：新产品上市的未雨绸缪

1）三个关键点的预备程度与水平

2）三个破局点的提升方向与做法

**（二）新团队塑造：两类种子与全才队伍**

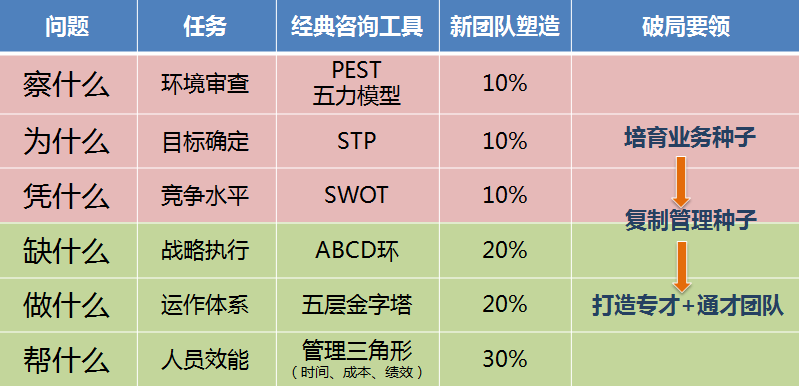
1、案例：华为铁三角团队与体系

1）项目铁三角（结构图与应用）

2）系统铁三角（结构图与应用）

3）铁三角精髓（三个核心要点）

2、六个为什么对应三支队伍



3、三支队伍对应的企业场景



4、培育业务种子

1）三类人型巧搭配

2）三种客户贡献比

3）战斗能力自检表

4）续航能力细探究

5、复制管理种子

1）工作重心全新转移

2）沟通融合矩阵团队

3）情境式管理添活力

4）用爱心培育继任者

5）从管理跃升到领导

6、打造全才队伍

1）专才+通才=全才

2）”全人”成就全才

3）客户导向型团队

--产品/技术导向与客户导向的比对

--关键一跃：“赢”销、平台、思维

4）领导成为倾听者

7、现场作业：新团队塑造的滴水穿石

1）三支队伍的组合状态自查

2）三支队伍的塑造方法开启

**（三）新市场开发：攻心为上、攻城为下**

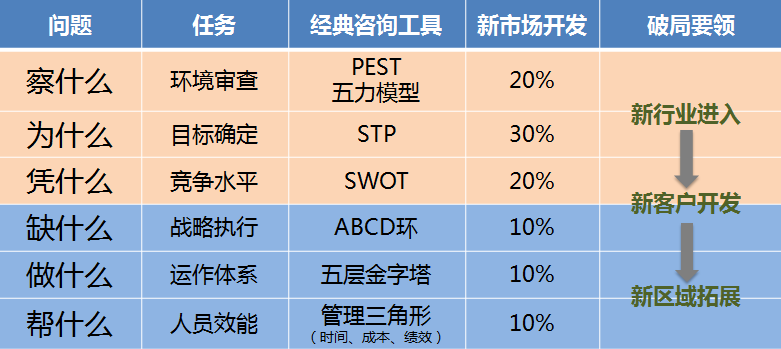
1、案例：BOSCH博世加入斑马“朋友圈”

1）斑马的汽车智能网联朋友圈

2）自动驾驶确定双方合作领域

3）合作平台支撑的新市场开发

2、六个为什么对应三新动作



3、三新动作对应的企业场景

4、新行业进入

1）解决行业演变的四个轨迹

2）四个轨迹对应的两类节奏

3）行业周期的正、逆与拐点

4）四个周期的进入方式方法

--发展型战略

--收缩型战略

--稳定型战略

5）营销组合拳的组织与方法

6）赢得品牌制空权的四步走

--品牌识别对准差异点

--品牌意义在消除痛点

--品牌反应源自于亮点

--品牌关系生发共鸣点

5、新客户开发

1）新客户采购的不规则脉冲

2）三种客户开发节奏的优劣

--栅栏式、稳定式、正弦波

3）组合拳应对客户采购中心

4）客户画布：开发策略路径

--who，why，what，how

5）以客户为中心的作业流程

--八个节点、八种做法

6、新市场拓展

1）两个指数定优先

2）七个要素看分明

3）样板市场三板斧

4）管理模式有讲究

7、现场作业：新市场开发的因势而动

1）三新动作的层层递进关系

2）三新动作的突破方法落地

**（四）新管理模式：势能与动能生成机制**

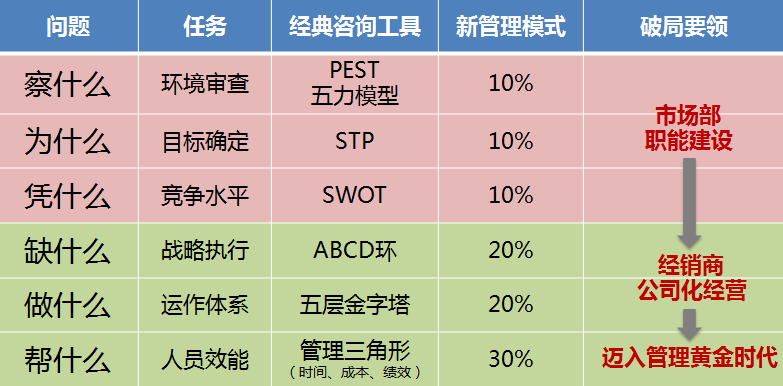
1、案例：横扫中国的阿里“销售铁军”

1）销售体系的铁军文化

2）销售管理的四个维度

3）销售铁军的营销秘籍

2、六个为什么对应三个做点



3、三个做点对应的企业场景



4、市场部的职能建设

1）五类销售的进阶图

--五类销售的进阶关系

--三个要点的深入探究

2）从配角成长为主角

--三化与三中心

--五个成长阶段

3）市场部的绩效考核

--五种方式

--对应标准

5、经销商公司化经营

1）厂商合作的三个世界

2）业务合作的四轮驱动

3）经销商的管准与理顺

4）公司化经营的六个化

6、迈入黄金管理时代

1）市场导向型组织四类别

2）三个模块的十二个法则

3）卓越管理五个核心精神

7、现场作业：新管理模式的能量转换

1）三个做点的势能与动能评估

2）三个做点的生成机制与做法

**讲师介绍**

**叶敦明老师**

* 卓翰培训 高级讲师
* 实战工业品营销培训师

**【实战经验】**

* ABB输配电、韩国现代电子两家世界500强企业的7年中高管理层经验
* 2家知名策划与咨询公司6年营销咨询经历，2家企业营销总经理的3年实战指导

叶老师1994年进入世界500强企业ABB合肥变压器有限公司，从此步入销售领域。 1995-2000年，在韩国现代电子工作，历任办事处经理、工厂总经理和华南大区销售总监，负责DVB数字卫星通讯系统以及DVD机芯的销售。1996-1997年，国内数字卫星系统刚刚有业务，在面对飞利浦、GE、luxsonar 等强劲对手的格局下，一举拿下国内5家省级电视台上星业务。1999-2000年，在DVD机芯行业排名倒数第一的不利状况下，经过半年的客户调研与实地拜访，终于找到了业务突破口，短短一年时间内销售从0到过亿，成为大陆地区行业排名第一。

进入到营销培训行业后，先后成为中国鑫达集团的3个中长期集训班；中石化长城润滑油大客户营销系列培训讲师；沈阳机床股份工业服务商转型的核心咨询师与首席培训师，服务周期长达3年；富士康的电商转型的核心讲师；中联重机海外营销与电商业务的特邀培训师—专业有厚度，服务有温度。

**【授课风格】**

* 出离实战：反思中找出关键问题、反省中改变自己，用新的战斗力，去解决老问题；
* 进入实战：理论简单，工具创新，结合实战；
* 营销教练：调动学员参与，用问题引导、以互动激发他们，并通过总结、评点来提升他们。

**【主讲课程】**

* 《赢在精准—高效能销售的六字真经》
* 《工业品营销的“四新破局”》
* 《众志成城--全新4P引领精准大客户营销》
* 《成为益伙人：经销商的管准与理顺》
* 《四重修炼：高绩效销售经理晋升路》
* 《体系营销，释放非营销部门的营销力》

**【授课经历】**

**工程机械行业：**山猫工程机械、小松（中国）、阿特拉斯、南方泵业、广西玉柴、中联重机、海德汉博士（中国）、沈阳机床股份、卓一叉车、太重天津滨海公司、苏州纽威、三一重能、北一机床

**能源化工行业：**韩国SK润滑油、中石化长城润滑油（北京、济南、武汉、咸宁、南京）、重庆国际复合材料、苏州西卡（中国）、神华宁夏煤业集团、济南圣泉集团、山东科瑞集团、山东海科石油、山东京博石油化工

**电气机械及电气自动化：**远东电缆、深圳富士康（IE学院、富金机、CNSBG事业群）、山东圣阳电源、天津华源线材、德国海德汉博士、广州泛音机电、南京吉隆光纤、合肥华耀电子、镇江西门子母线、苏州星恒电源、杭州顿力集团、盛行新能源

**电力行业：**科大智能、上海华艾、宁波三星电气

**工业原材料：**中国鑫达集团、东方雨虹、兴达钢帘线、北京有色金属研究总院、郑州中原、宜宾惠美线业、湖北京兰水泥集团、泰州汤臣亚克力、上海晶华胶带、好思家涂料

**汽车与零部件：**宇通客车、江淮瑞风商务车、五征集团、新晨动力、上海泰瑞电子

**其他：**北京市政路桥建材集团、广州宝供物流、南京外国专家局、阿母工业、安徽秋野、上海菲林格尔、天津春发生物科技等

**卓翰培训·公开课/沙龙·课程报名表**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **课程信息** | | | | |
| **课程名称** |  | | | |
| **主讲老师** |  | | | |
| **培训时间** |  | | | |
| **培训地点** |  | | | |
| **报名信息** | | | | |
| **公司名称** |  | | | |
| **联系人信息** | **姓名** |  | **电话** |  |
| **手机** |  | **传真** |  |
| **参 训 人 信 息** | | | | |
| **姓名** | **职 务** | **手 机** | **E-mail** | |
|  |  |  |  | |
|  |  |  |  | |
|  |  |  |  | |
|  |  |  |  | |
|  |  |  |  | |
| **付款方式** | □转公司账户 | |  | |
| **账号信息** | 公司账户：  户名 ：上海卓翰企业管理有限公司  开户银行：上海农村商业银行国定路支行  账号 ：32454938010001855 | | | |
| **联系我们** | 传真：021-31267767-8016 邮箱：service@zhuohan-edu.com | | | |