**前 言**

**蓝草咨询的目标：**为用户提升工作业绩优异而努力，为用户明天事业腾飞以蓄能！**蓝草咨询的老师：**都有多年实战经验，拒绝传统的说教，以案例分析，讲故事为核心，化繁为简，互动体验场景，把学员当成真诚的朋友！

**蓝草咨询的课程：**以满足初级、中级、中高级的学员的个性化培训为出发点，通过学习达成不仅当前岗位知识与技能，同时为晋升岗位所需知识与技能做准备。 课程设计不仅注意突出落地性、实战性、技能型，而且特别关注新技术、新渠道、新知识、创新型在实践中运用。

**蓝草咨询的愿景**：卓越的培训是获得知识的绝佳路径，同时是学员快乐的旅程，为快乐而培训 为培训更快乐！

**蓝草咨询的增值服务**：培训成绩合格的学员获颁培训结业证书，某些课程可以获得证书权威机构认证证书（学员仅仅承担成本费用）。

目前合作权威机构：中国管理科学研究院

（中央编办成立的国家事业单位，登记号：210000005343）

根据《职业教育法》的相关规定，该证书是对劳动者岗前培训，在职培训，能力提升培训，继续教育和创业培训的证明。持证者，说明其通过了职业能力培训考核与测评，具备了相应的专业知识和能力，可作为学员能力评价，考核，聘用和从业的重要凭证。

成为“蓝草club”会员的学员，报名参加另外蓝草举办的培训课程的，可以享受该培训课程多种优惠。

**《关系营销-卓越营销实战之打造双赢客户》**

**2020年课程计划：**

|  |
| --- |
| 《关系营销打造双赢客户》 |
| **地点** | **价格** | **一月** | **二月** | **三月** | **四月** | **五月** | **六月** | **七月** | **八月** | **九月** | **十月** | **十一月** | **十二月** |
| **上海** | **4980** | **6-7** | **10-11** | **2-3** | **1-2** | **6-7** | **1-2** | **1-2** | **26-27** | **28-29** | **12-13** | **4-5** | **2-3** |
| **北京** | **4980** |  |  | **3-4** |  | **6-7** |  |  |  | **23-24** | **15-16** |  |  |
| **深圳** | **4980** |  |  |  | **2-3** |  |  |  | **29-30** |  | **10-11** |  |  |
| **大连** | **4980** |  |  |  |  | **4-5** |  | **8-9** |  | **26-27** |  |  |  |
| **重庆** | **4980** |  |  |  | **1-2** |  |  |  | **26-27** | **28-29** |  |  |  |
| **宁波** | **4980** |  |  |  | **1-2** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **珠海** | **4980** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **无锡** | **4980** |  |  | **3-4** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **郑州** | **4980** |  |  |  | **1-2** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **荔波** | **4980** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **苏州** | **4980** |  |  | **3-4** | **26-27** | **1-2** |  |  |  |  |  |  |  |

**课程价格：4980（含授课费、资料费、午餐费）**

上海： 1月6-7 2月10-11 4月1-2 5月6-7 6月1-24 7月1-2 8月26-27 9月28-29 10月12-13 11月4-5 12月2-3

北京：3月3-4 5月6-7 9月23-24 10月15-16

苏州：3月3-4 4月26-27

深圳： 4月2-3 8月29-30 9月28-29

无锡：3月3-4

大连： 5月4-5 7月8-9 9月26-27

重庆： 4月1-2 8月26-27 9月28-29

**培训受众：**

企业总经理、营销总经理、营销总监、总裁班学员、市场部人员、销售部人员、设计部人员、研发部人员等

**课程收益：**

学员终端客户推出“快乐培训快乐礼惠”政策;企业的客户，特别是营销管理中的客户关系管理是企业营销的出发点和核心点，企业能否实现营销目标，一切都要体现在的企业客户关系的管理水平。客户的开拓、维护、管理永远都是营销工作的进行时，实现客户与企业的共同价值实现双赢历来是企业营销的核心目标，而关系营销则应该是企业实现营销目标的利器。

本课程以理论与实战相结合，通过案例和营销实战，通过讨论、测试、游戏、图表分析、角色扮演、定律践行等方式帮助学员掌握实效的工具和方法，为学员的营销知识体系和实践提供新视野、新技术、新方法。

**课程时间：大约12小时**

**课程大纲**

一、卓越营销的核心—实现客户价值

二、营销与关系营销新视角

三、什么是关系营销

四、关系营销的实战意义

五、与传统营销比较，关系营销的特色

六、关系营销的本质

七、五种关系营销水平表现

八、关系营销的三大原则

九、中国式关系

十、中国式关系的营销分析

十一、中国传统文化之关系营销影响

十二、关系营销实战

1. 关系营销之客户体验
2. 关系营销的服务表现
3. 关系营销服务表现是卓越服务
4. 怎样才是卓越服务
5. 关系营销的沟通艺术
6. 关系营销的沟通艺术多项技术介绍
7. 关系营销的说服艺术
8. 关系营销的说服艺术的多项技术介绍
9. 关系营销的结果－实现成交
10. 关系营销的实现成交的多项技术介绍

实战型能落地营销/管理专家-黄俭老师简介：

滨江双创联盟荣誉理事长；上海蓝草企业管理咨询有限公司首席讲师；多家知名企业特聘高级管理顾问。

黄老师多年在企业管理、公司战略规划、市场营销、品牌建设、员工管理、绩效考核、上市公司等等方面有着丰富的实践经验；深刻理解了东西方管理精髓。进入培训教育行业，作为资深培训讲师，在企业内训课、公开课、CEO总裁班等百余家企业和大学课堂讲授战略管理、营销管理、品牌管理等领域专业课程，结合自身的企业实践和理论研究，开发的具有知识产权的一系列新营销课程收到企业和广大学员的欢迎和热烈反馈。听黄老师上课，可以聆听他的职场经历，分享他的成绩，干货多多！课程突出实用性、故事性、新鲜性和幽默性。宽广的知识体系、丰富的管理实践、积极向上、幽默风趣构成了独特的教学培训风格，深受听众欢迎。通过一系列销售案例剖析点评，使销售管理人员掌握一些管理先进理念，分析技巧、提高解决问题的能力。黄老师近期培训的东风汽车-商用车公司，华东医药公司的销售团队在培训后，销售业绩有了20%提升。

擅长领域：战略管理 /领导力系列 / 经典营销 /新营销 /大数据营销

授课风格： 采用情景式教学法，运用相关的角色模拟和案例分析诠释授课内容，理论与实战并举，侧重实战，结合视听教材，帮助学员在理论基础与实践应用方面全面提升。广大的学员认为授课风格为：幽默风趣、条理清晰、实战、理论联系实际。

主讲课程：

《电话营销技巧》《杰出的房地产销售》《如何做好一流的客户服务》

《电子商务与网络营销》、 《销售流程与技巧》、 《大客户营销》、《顾问式销售》、《如何成为成功的房产销售员》、《总经理视角下的营销管理》、《非营销人员的营销管理》、《如何塑造成功的电子商务品牌》，《精准数据营销实战》、《卓越营销的营销策划》、《打造双赢关系营销》、《卓越客户服务及实战》、《海外市场客服及实务》

**报名回执表**

|  |  |
| --- | --- |
| 单位名称 |  |
| 通讯地址 |  | 邮编 |  |
| 联系人 |  | 联系电话 |  | 传真 |  |
| QQ |  | 邮箱 |  |
| 学员姓名 | 性别 | 职务 | 手机 | 邮箱 |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| 打款账号 | 单位名称： | 上海蓝草企业管理咨询有限公司 |
| 银行名称： | 建行上海第四支行 |
| 开户银行、帐号： | 31001503800056001693 |
|  ☑ 提前转帐付款 |

 （此表复印有效）

备 注：

1. 收到您的报名表后，我们将尽快与您联络，如您一个工作日内未接到我们的任何通知，请及时电话与我们联系确认，谢谢！
2. 已报名的企业/个人如有其他原因不能如期参加，请开课前一周通知本公司，如有已转入的款项我公司可根据报名者意愿将费用转为其他课程费用。已经收取课酬费用不再退还。

（需要预定住宿的请参考我司课程《确认函》中的住宿酒店信息）

注意：

→ 请将报名表填写完整，发至我方即可。我方收到报名表后，将以电话、传真或E-mail等方式确认收到报名表。

→ 请在培训之前三个工作日内将报名表回传,课前一周另行发送详细会务安排

→ 本课程可针对企业需求，上门服务，组织内训，欢迎咨询。

→ 请参会学员准备一盒名片,以便学员间交流学习。

→ 请准备几个工作中遇到的问题以便进行讨论。

此表所填信息仅用于招生工作，对所填写的客户信息，我司严格保密，如需参加请填写回传给我们，以便及时为您安排会务并发确认函，谢谢支持！