\_\_\_\_您好，邀请贵司参加《华为营销体系建设与销售方法论》课程

**《华为营销体系建设与销售方法论》**

【上课时间】2020年5月23-24日，广州

【课程对象】营销总经理/副总、市场总监、大区经理、营销经理/总监等中高层管理者。

【课程费用】3800元

【报名咨询】李老师13924220993

**授课老师：窦老师**

\* 曾任华为公司海外某国副总裁

\* 曾任神州数码北方区大区总经理

\* 曾任某军工企业产品线总经理

\* 曾任某互联网公司副总裁

\* 清华大学、北京大学、浙江大学等院校特聘讲师

\* 中国生产力促进中心协会特聘专家

**课程简介**

公司的销售能力，直接体现了企业的市场竞争力，并关系到企业的生死存亡。可是，很多公司的销售，却还依赖于高层的事必躬亲，不仅大大降低了市场竞争力，还致使高层无法专注于企业战略规划和长期发展。近几年，随着华为走入大众视野，这家公司的营销能力也得到更多企业界的重视。实际上，早在十年之前，华为就凭借着其在运营商领域的卓越成就，跻身世界五百强，并成为通信领域的全球第一。这其中，华为公司的营销体系，以其超强的竞争力得到了市场的认可。更让人称赞的是，华为公司历来是由销售驱动管理层，由一线驱动后方，真正是驱动公司发展的车轮。因此，很多公司对华为充满了好奇，并希望学习华为的成功经验。那么，华为公司的营销体系与销售方法有哪些值得学习和借鉴的地方？这将是本次培训的主要内容。

**课程大纲**

**一、以客户为中心的文化内涵与价值导向**

1、谁是公司的客户？

Ø 客户定位与商业模式解析

Ø 客户是谁的客户？

Ø 价值创造流程解析

Ø 讨论：公司的价值创造元素分析

2、以客户为中心的文化表现

Ø 重视客户关系

Ø 解决客户痛点问题

Ø 以客户需求为导向

Ø 讨论：目标客户与客户需求分析

3、以客户为中心的内涵与实现

Ø 以客户为中心的组织架构

Ø 以客户为中心的组织流程

Ø 不同部门岗位的价值体现

Ø 练习：公司组织架构与流程设计

**二、华为公司的营销体系与组织发展**

1、华为公司的营销组织架构

Ø 华为营销体系部门介绍

Ø 华为矩阵式组织架构运作

Ø 华为公司的组织创新

Ø 讨论：市场导向的人力资源配置

2、华为营销各部门的职能与定位

Ø 客户销售体系的职能与定位

Ø 产品营销体系的职能与定位

Ø 客户服务部门的职能与定位

3、华为组织管控与组织发展

Ø 市场部的战略定位与职能

Ø 华为铁三角的运作机制

Ø 集团管控下的组织定位与发展

**三、市场营销方法论**

1、不同销售模式下的市场营销管理

Ø 销售模式与营销重点

Ø 互联网时代的品牌营销

Ø 讨论：品牌策略与故事营销策划

2、战略导向的产品营销管理

Ø 市场规划与预测

Ø 市场格局与机会点管理

Ø 交易模式与盈利管理

Ø 案例：产品交易与盈利模式设计

3、产品营销的销售方法论

Ø 产品与解决方案管理

Ø 竞争性报价管理

Ø 产品销售话术与文案

Ø 练习：产品销售FABE萃取

**四、大客户销售与管理**

1、战略导向的销售规划

Ø 目标客户分析

Ø 销售路径管理

Ø 销售线索管理

2、大客户销售四部曲

Ø 客户关系管理

Ø 大客户需求挖掘

Ø 练习：设计客户需求挖掘沟通话术

Ø 大客户销售项目管理

Ø 大客户销售异议处理

3、大客户销售管理

Ø 大客户销售方法论

Ø 销售项目管理与决策机制

Ø 销售流程与授权体系

Ø 练习：LTC大客户销售最佳实践总结

**五、营销体系运营管理**

1、组织体系发展

Ø 销售部门组织裂变与发展

Ø 产品部门组织发展与融合

Ø 客户服务体系的发展与融合

2、组织绩效管理

Ø 绩效目标管理

Ø 绩效辅导与组织能力建设

Ø 绩效评价与反馈

Ø 练习：设计绩效目标体系与管理机制

3、自我驱动的组织运营体系

Ø 组织授权与岗位职责

Ø 业务管理机制

Ø 行政团队管理机制

Ø 讨论：组织建设的选育用留方案