**《总裁营销运营统御之道》**

**时 间：**2020年12月17-19日 深圳（三天两晚）

**培训费用:** 9800元/人（包括培训费、教材费、餐费（三中二晚）、茶歇、税费等）；

可代办住宿，费用自理；

**课程对象：**中小企业董事长，总经理，营销总经理

**咨询电话：**13620977259 李雪芳（本课程可为企业提供内训，欢迎来电咨询）

**【课程背景】**

在服务数千家工业及IT企业过程中，深刻感受企业对国家发展的重要性，只有实业才可以救国，同时很多企业家都面临寻找不到合适人才，不知如何更好组合营销团队，不知最卓越销售流程是什么？流程如何复制？绩效考核如何制定才能使业绩最大化和员工激励最大化，感同深爱，因此，我们开发了这门课程，这个课程含金量高，能真正解决企业领导者面临的问题，让您轻松驾驶企业团队。

**【课程讲法】**

一、咨询式授课方式，以理论为框架，以工具为落地实施；

二、大量经典案例分析，剖析企业痛点，并给予方法；

三、流程输出，保证第一位参与者都会输出适合公司的流程。

**【课程大纲】**

体系一、企业营销成功要素梳理

1、企业营销关键能力示意图

2、细分市场价值结构分析

3、目标市场选择因素分析

4、目标客户采购要素分析

5、企业价值客户分析与定位

6、企业营销经营要素梳理

7、企业营销成功要素框架

体系二、营销策略打单流程输出

1、明确目标客户

2、客户的规划

3、客户关系的建立

4、内外部教练的建立

5、商务沟通全流程

6、方案与价值呈现策划

7、影响客户最终选择我们

8、商务谈判与下单

体系三、团队领导与关键流程

1、领导能力六个维度剖析与应用

2、最强营销薪酬体系的搭建与演练

3、执行策略，销售手册的内容

4、销售人员的胜任模型

5、营销团队成员能复制体系

6、早会、会议及PK制度建立

7、建立团队原则与团队共识

**李健霖 老师**

**【讲师简介】**

* **工业品营销中心创始人**
* **大客户营销与客关系管理资深专家**
* **大客户八维营销体系创始人**
* **顾问式成交沟通八步流程创始人**
* **2013年培训杂志评比为全国百强知名讲师**
* **PTT国际职业训练协会认证职业培训师**
* **曾任中兴通讯学院营销讲师**
* **曾任森泰金属技术、昶东鑫线路板营销总经理**
* **现任深圳问鼎方略企管董事长**
* **服务过海能达集团、晨光乳业、杨力集团、汉威集团、北方重工、比亚迪、南方中集、中广核、太钢集团、沈阳东软等全国知名大企业**

**【李健霖老师行业经验】**

21年大客户营销高管经验，13年潜心研究大客户营销的深厚功底，拥有三千多场营销培训经验，多家营销咨询项目经验，对大客户营销战略、销售流程、组织设计、薪酬绩效、顾问式沟通流程、人才复制建设、工业品销售、解决方案销售、项目型销售等领域有独到的研究和深厚的培训和咨询经验，在全国提出并深入研究出大客户成交的八营销实战课程和顾问式销售的八步流程课程，及大客户营销咨询系统化模块。

服务过的客户遍及服务过海能达集团、晨光乳业、杨力集团、汉威集团、北方重工、比亚迪、南方中集、中广核、太钢集团、沈阳东软等全国知名大企业，所讲之处都会带来实战落地和业绩的提升。

李健霖老师在全国长期开班营销的八大公开课，包含大客户成交的八方维营销实战修炼，营销总裁运营统御之道，营销团队建设与管理，销售业绩倍增顾问式八步秘籍，双赢商务谈判技巧，狼性团队与销售心态塑造，电话行销与需求挖掘技巧，深度营销与客户关系管理。这样解决了李老师不仅服务大型企业，还可以服务中小型民营企业的理念，为中小民营企业提供咨询和帮辅导，助力中小民营企业的快速发展。

**【授课特点】**

注重情景模拟，案例分析，现场答疑，课程归纳为“有道，有料，有趣，有效”，与学员充分的互动的交流，让课程更加的生动、实效及落地。

**【擅长咨询版块】**

一、人力资源体系搭建

二、大客户价值提升系统

三、压模式人才复制系统

四、项目型销售流程规划系统

五、项目型营销管控系统

**【主讲课程】**

《工业品营销战略与模式创新》

《政府与集团项目型公关策略》

《大客户成交的营销八维实战修炼》

《大客户营销公关与销售技巧》

《大客户关系管理方法与实战》

《大客户深度营销与发展教练》

《关键客户关系管理与二次营销》

《工业品市场调研与情报收集》

《工业品市场营销策划与分析》

《项目营销核心业务流程与组织搭建》

《狼性营销团队建设与管理》

《市场开发与解决方案式销售》

《双赢的商务谈判技巧》

《业绩倍增顾问式八步秘籍》

《商务沟通与需求挖掘分析技巧》

《销售职业素养提升与执行习惯》

以上课程根据客户需求量身定制

**【培训过的企业】**

**\* 通讯设备及软件服务：**海能达通信集团（4期）、京信通信、烽火科技、山东浪潮集团、中兴通讯呼和浩特分公司、广州杰赛科技、深圳航天信息、天源迪科信息、国睿科技、健博通科技（2期）、烽火科技、沈阳东软、用友软件、赛捷中国（软件）、西安电信十所、永州鑫华龙、中通服（广州）、中通服（福州）、昆明能讯科技、国微电子、比美科技（手机）、蜂星电讯、晶丰电子科技、深圳方正颐和科技、广东川田科技、科脉科技、湖南凯歌信息（医疗软件），道尔智控科技、中山明源（软件）、山东铁通、林芝铁塔、四川铁塔、佛山铁塔......

**\* 机械设备：**一康医疗设备、容光机电设备、润恒照明设备,、苏州劳特巴赫、金虎集团、杨力集团（2期）、北京华夏视科（3期）、厦门东亚机械（捷豹）、河南汉威集团、北京机床所精密机电、广州昊志机电、东晟机电、中图仪器......

**\* 化工、轻化工：**中国石化广东省石油分公司、中国石化泰州分公司、郑州长城润滑油、苏州亚科化学试剂、大千高新科技、森泰电镀、艾诺斯(潮州)华达电源,、力诺玻璃、华兴玻璃、信义玻璃、金田纸业、大伦纸业.....

**\* 电力电气：**中国华电（可门）**、**铁越电气、上海蓝科电气（2期）、卓亚电气、广州发展电力、和盛高科（电力）、云南云电科技（广州分公司）、正玺阳光、天虹电缆......

**\* 汽车及零配件：**北方重工汽车、郑州宇通客车、长春一汽集团、五羊本田、海马汽车、深圳比亚迪、东风汽车、.江西格特拉克（变速器）、艾菲发动机（零件）......

**\* 家居、家电、建材：**东鹏瓷砖、西河卫浴、宁波方太集团、长虹集团、理想电视、亚贝利科技、湖南泰嘉新材、集星装饰材料、好博实业............

**\* 照明：**雷士照明、欧普照明、长方照明、程式照明、爱加照明、德洛斯照明（2期）、联建光电、润恒照明设备、朗文科技等......

**\* 环保、设计工程：**天得一环境科技、美埃环境净化系统、联点环境艺术工程（6期）、雅式展览集团、中诗展览、雅乐荟投资、美星装饰工程......

**\* 物流：**加美运（快递）、新易泰物流、中国外运长航、富通捷国际货运、虎门港码头、旗丰集团、南方中集集装箱（物流装备）、中国国际海运集装箱（物流装备）......

**\* 医药：**山东闻达药业、青岛润达生物科技、湖南农大药业-改名、海富药业、龚庭生物科技、四川省人民医院、拉菲尔科技（医疗美容）、苏州亚科化学试剂......

**\* 电子、电器：**国微电子、创鸿电子、万虹科技（点读机）、广东东亚电器、昶东鑫（PCB）、厦门铂联股份（PCB）、雅乐音响、江苏亨鑫科技（2期）、上海飞雕集团、迪宝电子科技、深圳天河星、金威源电源......

**\* 食品：**康泰食品、晨光乳业、惠优喜母婴（2期）、养津堂膳食、汾酒集团......

**\* 保险：**中国人才热线、中国人寿、中国人民保险长沙分公司、中国人民财产保险（东莞塘厦支公司）......

**\* 鞋服：**顶尖妇婴（婴儿鞋）、厦门信泰科技（鞋）、美利肯纺织、辉丰科技（拉链）......

**\* 商超百货：**南昌洪大集团、欧亚商都......

**\* 教育：**思考乐教育、万虹科技、携创技校、逸马国际......

**\* 通信运营商：**北京移动、上海移动、深圳移动（3期）、广州移动、中山移动（3期）、汕头移动（6期），河源移动（3期）、茂名移动（2期）、韶关移动、清远移动、昭通移动（5期）、云南移动、咸阳移动、成都移动（4期）、四川阿坝移动、四川巴中移动、凉山移动、绵阳移动、烟台移动、聊城移动、林芝移动、芜湖移动；深圳电信、惠州电信、吉林电信、徐州电信、福建电信、临沂电信、温州电信、青海电信、内蒙古电信（2期）、广州电信（9期）、番禺电信、南沙电信、花都电信、汕头电信、陕西电信、大理电信、新疆塔城电信、洛阳电信、成都电信、重庆电信、重庆长寿电信、濮阳电信（2期）、安阳电信（2期），焦作电信；焦作联通、四川联通、重庆联通、北京联通、广东联通（7期）、武汉联通（2期）、浙江联通、清远联通、深圳联通、林芝联通、甘肃联通（2期）；广东广电网络、淄博广电（2期）、山东滨州广电网络（8期）、济宁广电（3期）、青岛广电......

**\* 金融：**麦肯特资产管理、明泰资产管理、前海博融金融服务、前海东亚投资、东方银谷（北京）投资、潮州邮政、湛江邮政、广东邮政、杭州银行、常山村镇银行、广州农商银行、广州中国银行、成都建设银行、兰州建设银行、杭州建设银行、嘉兴建设银行、曲靖商业银行、广州农业银行、内蒙古察右前旗农商银行（3期）、北京邮储银行......

**\* 其它：**中国兵器工业集团、中国电子科技集团、恒大集团、太钢集团、中广核（3期）、广州美骑网络、龙帆广告、广东信源集团、合鸿达电力投资管理、苏州劳特巴赫、德国埃莫克法兰肯精密工具、健博通（天线）、华中航技术检测、倍测检测、化讯科技、新科正大贸易、川崎体育用品、绍兴凯泰特纤、美骑网络、南油集团、滨江热力、华中科技大学、东西电子商务、维尔物业、招商物业等。

**【学员评价】**

李健霖老师营销理论和实践相结合，让营销理念彻底升华，案例不局限在就营销讲营销，但实操却是针针见血，希望多推荐给我们的运营商客户。

—内蒙古中兴办事处黄总

李老师的课程就像一场电影，有故事情节有感性的因子和理性的因子让人回味无穷。

—广东移动河源分公司 市场部总经理莱纲

李健霖老师授课内容丰富、生动，课堂中充分运用了理论与案例分析、情景模拟相结合，能更好地正确引导学员的思路，现场气氛活跃，擅于用实例说明道理，真的非常实用。

—郑州宇通客车 市场总监李晶

李健霖老师对客户关系五个层次的分析理解与应用透彻，相信能帮助更多企业成长

--华为重大项目部 张副总

李老师的课程的确精彩，能让我们一些上了年纪销售都不知不觉坐了一整天听课，饶有兴致，这对他们而言非常不容易。

—南油集团营销部总经理 徐纪原

做销售这么多年，经历风雨和成功，以为对销售有了足够的了解，但听了李老师的面对面顾问式营销技巧才意识到不知道的东西还很多，销售它是一个流程，少了哪个环节都不行。这是对销售的一次从未有过的梳理。

—宁波方太集团 市场总监秦妙

全国16场的经销商培训，李老师以特有的洞察力和实战经验，归纳总结出不同地区经销商团队管理的有效方法，让我们每个地区的代理商都收益匪浅。忠心地谢谢李老师！

—科脉科技（软件） 营销总经理赵险峰

李健霖老师两天课程非常成功，政企客户需要流程运作，才能准备充分面对竞争，才能赢取订单。

—吉林电信总经理 周文志

选择李健霖老师是因为他的知名度和对大客户的理解和实践能力，更重要的是给了我们公司一套流程。

—东莞虎门港码头培训负责人 任玉梅

● **会务报名**

1.报名时间：即日起接受报名

2.费用：9800元/人（包括培训费、教材费、餐费（三中二晚）、茶歇、税费等）；

交通、住宿费用自理（可代办住宿）。

3.电话：0755-89330545 13620977259（李小姐）

网址：www.szwdfl.com E-mail：xuefang001@163.com

4.报名方式:电话索取报名表(或在线登记)→回传报名表→发出参会确认函→转账交费

5.付款方式：□转帐 □支票 □现金 总金额 ￥ 元

6.汇款资料: 户 名：深圳市问鼎方略企业管理顾问有限公司

开户行：中国银行深圳分行龙城支行

2006629161816 拷贝帐 号：7666 5795 6920

- - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - -

**《总裁运营统御之道》报名登记表**

填表日期：2019年 月 日

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 单位名称： | | | | |
| 发票内容： □ 咨询费 □ 服务费 □ 培训费 | | | | |
| 公司地址： | | | | |
| 参会人数：共 名 | | | | |
| 姓名： | 性别： | 职务： | | 电话： |
| 姓名： | 性别： | 职务： | | 电话： |
| 姓名： | 性别： | 职务： | | 电话： |
| 姓名： | 性别： | 职务： | | 电话： |
| 姓名： | 性别： | 职务： | | 电话： |
| 联系人： | | | 电 话： | |
| 电子邮件： | | | 传 真： | |
| 酒店预订： □需要 □不需要 入住时间： 年 月 日 | | | | |
|  | | | | |
| 您了解本次培训的渠道：  □朋友（ ） □互联网网址：  □营销员（姓名： ） □其他： | | | | |
| 参会单位盖章： | | | | |

**备注：**为确保您的名额和及时参加，请提前将《报名表》填好后发送到我司邮箱：[xuefang001@163.com，我们将有专人与您联系确认，并于开课前发出《参会确认函》。上课时间、地点、住宿等详细信息请以《参会确认函》为准，敬请留意。谢谢！](mailto:xuefang001@163.com，我们将有专人与您联系确认，并于开课前发出《参会确认函》。上课时间、地点、住宿等详细信息请以《参会确认函》为准，敬请留意。谢谢！)