**2022《玩转朋友圈的关系营销》大纲及开课计划**

**课程价格：4980（含授课费、资料费）**

**培训大纲：**

引子：

问题：销售遭遇瓶颈期

分析：你是哪种关系型人格

陷阱：关系营销中的局限性

第一部分：关系营销

一、关系营销的理念

1、关系营销的关系管理

2、关系营销就是玩转朋友圈

3、可口可乐寸麦当劳与迪斯尼之间的战略联盟

4、新社群新思维新零售：战略联盟在中国的实践

案例：数据挖掘技术如何应用于客户关系管理？

二、关系营销客户框架

1、客户需求分析

2、客户期望值分析

3、客户价值细分与识别

4、客户关系层次定位

5、基于客户关系的营销战略

6、分享：透析韦小宝的关系营销学

三、实践高级关系营销技术，成为顶级行业领袖

1、打造世界级的品牌

2、品牌如何个性化？

3、阿拉斯加航空公司

4、建设自己的社交数据库

案例：饭圈女孩，神奇的存在

四、阿里铁军的营销秘籍

1、从竖目标、追过程、拿结果出发帮你掌控销售业绩

2、从“揪头发”、“照镜子”、“闻味道”得到双赢练习

第二部分：关系营销实操

一、克服恐惧，开始关系营销

1、P表示People（人）

2、O表示Objective（目标）

3、S表示Strategy（战略）

4、T表示Technology（技术）

二、什么样的大客户才是“好”客户

1、客户天生是不平等的吗

2、选择“好”客户的三大标准是什么

三、惠顾客户与顾客保留项目

1、获取可持续竞争优势

2、顾客保留项目的传统模型

3、理解顾客的行为与态度

4、融入关系营销要素

5、案例分析：北京京伦饭店如何保留客户？

四、老板如何投资？

1、对服务进行投资

2、对顾客进行投资

3、对内部人员进行投资

4、案例分析：海底捞员工关系

五、致力于顾客信任

1、顾问式服务策略

2、超值体验服务策略

两个一工程：一对一策略与一站式策略

揭露华为公司“客户满天下”的经营策略

六、课程总结

Q&A

胡老师是中国品牌协会首席专家、中国十大品牌策划专家、全面品牌管理理论的开创者。现任交广国际管理咨询总经理，多次接受美国CNN、英国BBC、日本NHK、韩国KBS、央视CCTV、台湾东森电视、美国《财富》杂志、《时代周刊》、《哈佛商业评论》、人民日报、新华日报、上海日报英文版、香港明报、中国经营报、搜狐网、新浪网、新华网、和讯商学院、网易财经、腾讯财经、《新营销》、《成功营销》、《现代营销》、《数字营销》、《中国品牌》、《中华商标》、《品牌》、《中国策划》、《销售与市场》等各大媒体采访，并作为多家专业媒体专栏作家，发表文章已达数百万字，其中“营销管理”方面的文字成为万千商界人士用微信热传的品牌“真经”！

胡老师积极推进国内品牌管理的培训、推广、普及，在培训中，他擅于将经典品牌管理理念与丰富的案例、真实的数据、典型的事件相结合，同时创造性地提出时事观点，将培训效果发挥到极致！更能结合理论与实际，为企业解决对于品牌建设“落地”的困惑。胡老师多个案例被“亚太案例研究中心”、央视、NHK等多家媒体机构收录和报道，受到广泛的关注和欢迎。

——备受欢迎的关系营销课！

——大客户营销：赢在强关系链打造！

——关系营销2 0：移动互联时代的营销之道！

——畅销书《带队伍》系列作者谭小芳老师赞不绝口的一堂课！

——史玉柱、陈向东、陈春花、陈为、樊登、路长全、李光斗联合力荐！

课程亮点：

客户为什么要给你面子？

如何同每个客户建立起有利可图的关系？

为何本来66万的事情，奔驰非要搞成66亿？！

首次揭露华为公司“客户满天下”的经营策略

如何在日常的管理决策中通过管理增加客户的价值来增加自己公司的价值？

8000万销售员口口相传的武林秘笈，一堂让营销业绩如火箭般飞升的神奇课程！

培训收益：

1、挖掘大客户的需求；

2、充分掌握大客户的采购决策行为；

3、掌握关系销售方法，并逐步更新自身的销售观念；

4、打破旧有思维模式，建立以关系为导向的销售思路；

5、学习关系营销技巧，用于实践，通过关系营销，提升销售业绩。

培训背景：

在商品竞争激烈的现代社会，产品的竞争已经逐渐退出舞台，转而是营销模式和营销系统的竞争，发挥营销人员大客户营销的最大能量的只有系统化营销方法，掌握系统化营销运作才是使营销立于不败之地的法宝。人们总是愿意与他们认识、喜欢、信任的人做生意。这是“关系营销”的本质——欢迎进入著名营销专家胡一夫老师的课程《关系营销》！胡老师手把手教您移动互联时代营销新玩法，轻松上手，即刻终止有营销没流量、有流量没订单、有订单但转化差的局面，销量翻番就这么简单。

**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！