**打造以客户为中心的铁三角解决方案营销体系**

**培训时间地点：3月2-3日 上海**

**课程对象：**公司营销主管领导、营销总监、销售经理

**培训费用：**6800元/人（培训费用、资料费、茶歇、结业证书、税费等）

**课程背景：**

何为营销2.0

为什么要打造完整营销体系

传统⼤客户营销

产品同质化、营销关系化、收⼊难增⻓

向华为学营销1.0

狼性营销、铁三⻆、LTC，早期体系

没有具象化、科学化！

营销2.0，新的升级

狼性营销升级为以客户价值为中⼼营销观

铁三⻆需要更加具象化、可操作

LTC升级为更加科学化的解决⽅案销售流程

⻓久致胜，需要完整营销体系

营销观、组织模式、作战流程，三位⼀体

《打造以客户价值为中⼼的铁三⻆解决⽅案营销体系》

**课程收获：**

营销三⼤制胜法宝

思维致胜：

导⼊以客户价值为中⼼的解决⽅案导向思维模式。我们不是在销售，我们是帮助客户解决问题，创造价值！

组织致胜：

学习铁三⻆岗位职责设计和⾼效协同销售的⽅法，以及⼤三⻆部⻔“胜则举杯

相庆，败则拼死相救”利益驱动模式。

流程致胜：

学习华为商机管理、客户规划，以及解决⽅案销售的流程⼯具，提升⼤客户销售效能、打造⾃⼰的营销作战体系。

**课程大纲/Outline**

**第一部分 以客户价值为中心，以解决方案为导向的销售思维模式**

1、思维模式：理念--行为—结果

2、由自我为中心到以客户价值为中心的转变

3、由产品为中心到以解决方案为中心的转变

**第二部分 铁三角销售组织协同模式**

1、销售“三角”的形成过程

2、“铁三角”共同的销售理念

3、“铁三角”共同的八个行为准则

4、 “铁三角”岗位职能设计与工作流程

5、 “铁三角”的高效协同工作模式

**第三部分 基于流程的解决方案销售**

1、售前客户⾏业研究与客户规划

2、商机激发与客户约⻅

3、发展“线⼈”⼯具⽅法

4、突破权⼒⼈的⽅法与演练

5、差异化解决⽅案与价值证明

6、双赢成交的谈判策略

**第四部分 业绩预测与销售流程管理**

1、销售机会与进程管理

2、销售预测⽅法与管理

3、员⼯辅导与⽀持

**授课讲师介绍**

【讲师】谢老师

【简介】华为资深顾问讲师。华为对外咨询培训师之一

国内著名实战派营销咨询培训专家

先后20余年在通信行业、港资集团、专业咨询公司工作，历任运营总监、销售总监、人力资源总监等职，积累了丰富的企业管理实操及咨询经验。

【研究主题】

战略业务规划、战略解码与协同执行、商业模式与竞争策略研究

企业高管的业务领导力研究

组织执行力研究

企业协同运营研究

优势思维模式研究，领导干部的问题分析与解决能力提升；

华为铁三角协同营销最佳实践;

解决方案销售的流程方法与工具.

【授课方式】运用课堂讲授、案例分析、实操练习、角色扮演、多媒体教学等方式，通过大量实战案例点评启发学员，促进学员思维观念的改变，引导行为技能的提升。

【培训特点】

谢老师培训以联系实际见长，善于实战案例分析，现场模拟引导学员进行演练，调动每个学员都要参与练习，结合学员的表现进行分析、指导。学员在课堂即能基本掌握所学的知识与技能，效果明显。

授课的最大特点是能很快体会到学员现实存在的问题，并能完美地结合学员公司的实际情况授课。

另一个特点是从不回避学员的提问，能一针见血地回答学员的问题，让学员从问题的回答中得到大的启发。

【课程专长】

战略规划与执行

《战略业务规划与组织协同》

（适用于在企业业务转型，或者需要增加新的战略业务设计）

《战略解码与执行》

（企业已经规划好战略业务，需要加强各部门战略协同执行能力）

《市场洞察与业务领导力》

（詹姆斯-库泽斯行为领导力与业务能力的融合训练）

《组织执行力》

实现战略目标的能力。包括战略目标协同、流程与组织优化、绩效与激励驱动等。

《业务规划与商业模式设计》

高层领导必修的商业智慧：先学习市场洞察、业务规划，然后学习商业模式。

华为“铁三角”解决方案营销体系课程

《解决方案导向思维与华为“铁三角”运作模式》

《华为“铁三角”解决方案销售模式与实践》

《行业分析、需求挖掘与解决方案设计》

《新关系营销：从人际关系到业务关联》

管理提升

《合作与协同运营》

《优势思维：问题分析与解决》

《深度沟通与冲突解决》

【服务客户】

北大总裁班、清华总裁班、上海交大总裁班 华为、万科、中粮、携程、顺丰、中车集团、中核、中广核、中远、中外运、 上海电气、特变电工、益海嘉里、中国平安、中国人寿、招商银行、中信银行、 中通服、中通建、山东高速、上海国际货币、汉晨金融、国电融合租赁、 科大讯飞、北方华创、歌尔股份、舜宇光学、 协鑫能源、和而泰、广东移动、上海移动、浙江移动、江苏移动、上海联通、山东联通、浙江电信、福建电信