

2017工业品销售培训课程 工业品人才压模培训

产品名称	2017工业品销售培训课程 工业品人才压模培训
公司名称	上海灵希文化传播股份有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	上海市嘉定区安亭镇墨玉路185号1幢1506室
联系电话	021-68885005 17621681295

产品详情

2017年工业品销售培训课程 工业品人才压模培训 短期内批量打造工业品营销精英课程培训
尽在工业品营销研究院

2017工业品营销研究院公开课学员招募！

为工业企业一站式系统化打造各层级工业品营销精英人才

2017年工业品营销研究院内训体系课程

最懂工业品行业的营销模式 最懂工业品营销人才培养的路径

工业品营销研究院培训优势

培训针对性：全国第一家专业针对工业品企业量身打造系统工业品营销培训课程

培训专业性：17年专业研究工业品行业营销的资深工业品营销专家团队

培训系统性：为工业企业营销团队分层级提供针对性的系统实战课程

培训实战性：17年来6000多家工业企业的实战培训经验，300多家工业企业的咨询经验

培训实用性：全程提供经典标杆性工业品营销案例研讨，结合学员所在行业实战演练

培训实效性：90%以上培训效果转化，提供落地工具、销售手册、表格流程工具包等

一、工业品营销内训课程体系

课程分类	适用人群	细分主题
		I 工业品营销人员职业素养
		I 工业品营销人员商务礼仪
		I 工业品营销时间管理与工作规划
	职业销售	I 工业品营销实战销售技巧
	入门销售人员	I 工业品营销信息收集实战与应用
	压模系列	I 工业品营销商业展示与表达技巧
		I 工业品客户开发的关系维护

工业品营销
技巧课程体系

I 工业品营销价格谈判与回款技巧

I 工业品客户维护与服务技巧

I 建立标准化业务推进流程“天龙八部”

I 工业品营销实战运用七步分析法

精英销售 I 业务管控操作手册-信息搜集

中级销售人员 I 业务管控操作手册-深度接触

压模系列 I 业务管控操作手册-4P顾问式引导技术

I 业务管控操作手册-高层公关

I 业务管控操作手册-招投标与回款技巧

I 业务管控操作手册-客户服务与关系管理

I 工业品大项目运作与管理

资深销售 I 搞定高层，有效沟通

高级销售人员 I 工业品服务营销

压模系列 I 应收账款与催款策略

I 高层客户关系管理

I 工业品营销经理职业素养

初级管理 I 工业品营销经理的管理角色定位

营销管理体系课程 销售团队目标制定与计划管理

工业品营销 管理课程体系		销售预测与年度经营计划 成功销售经理的八项技能
	中级管理 营销管理体系课程	工业品营销组织与团队管理 大项目协同拜访与下属培育 打造高绩效的销售团队 工业品营销管控的四大体系 工业品区域市场规划与经销商管理
工业品大客户营销体系课程		4E模型—工业品战略营销新模式 高级管理 工业品营销战略课程体系 客户战略营销 工业品品牌战略与市场推广 卡位.战略营销 突破工业品营销瓶颈 政商大客户的高层公关 大客户战略营销 大客户销售策略与管理 大客户服务营销 大客户战略营销四大宝典

工业品渠道营销体系课程

- | 服务代理商创造高利润
- | 工业品渠道开发和管理
- | 区域市场开拓与经销商管理

工业品项目型营销体系课程

- | 项目型营销与团队管理
- | 项目性销售流程与管理

工业品营销管控体系课程

- | 工业品组织营销与团队管控
- | 工业品营销业务流程管控
- | 工业品营销管控四大系统

工业品招投标体系课程

- | 招投标战略管理
- | 工业品营销招投标技巧
- | 快速提升招投标十大技巧

工业品市场品牌推广体系课程

- | 工业品大数据与新媒体营销
- | 工业品品牌推广的七种武器
- | 工业品危机预防与公关处理
- | 工业品品牌战略与区域规划
- | 差异化营销战略与品牌塑造

工业品海外营销体系课程

I 工业品海外营销致胜之道

I 工业品海外营销转型升级致胜之道

I 工业品海外品牌营销

二、工业品企业通用管理课程：

课程分类	适用人群	细分主题
		I 人际关系沟通技巧
		I 高效时间管理
		I 基于责任与结果（BORR）执行力培训
	基层	I 从业务到管理--新任主管管理能力培训
	职场赢家系列	I 职业生涯规划与发展
		I 跨部门沟通与协作
		I 目标制定与计划执行
		I 职业素养与阳光心态
		I 卓越职业化塑造
		I 正能量与责任
		I FISH--打造活力团队

通用管理系列

| 非人力资源经理人力资源管理

中层

| 向华为学习：人力资源管理

人力资源系列

| 慧眼识才--招聘面试实务技巧

| 培训课程设计与开发

| 九型人格与选人用人

| TTT—内部讲师全面提升训练

| 战略性人力资源管理培训

| HR用数据来说话

| 基于量化的培训体系构建

| 企业年度培训计划制定与实施

| 全脑思维创新与问题解决

中层

| 向上“管理”——如何建立真正双赢的上下级关系

综合管理系列

| MTP管理才能发展培训

| 九型人格—职场高效沟通

| 打造高绩效团队

| 管理者情绪与压力管理

| 教练式下属培育与辅导

| 团队群策群力引导技术

	<ul style="list-style-type: none"> 创新思维技巧与工具应用 高效能人士的七个习惯 六顶思考帽与团队管理 思维导图与问题解决 行动学习工作坊
<p>高层</p> <p>领导力系列</p>	<ul style="list-style-type: none"> 沉睡的狐狸-提升决策力的SWOKCOCD方法与实操 团队领导力-打造高效能团队的领导艺术 魅力领导之成为卓越领导者 战略执行—从战略制定到执行落地 柔性管理 管理高尔夫 七维领导力 西游记与团队领导力 结构思考力-透过结构看思考与表达

三、适用对象

工业品营销内训适合：

工业及电气自动化、工程机械、工业设备制造、化工及工业原材料、建筑及安装工程、汽车客车行业、暖通设备及中央空调、重工设备及数控机床、通讯设备制造、矿采冶金能源行业、环保科技等工业品企业为营销高层管理、大区经理、销售经理、销售人员、新销售人员安排培训。

四、培训周期：

内训可根据企业需要选择短期一门或两门课程，也可以为工业企业量身定制系统化营销人才压模培训课程

五、培训流程（图）

详细咨询——项目合作——培训需求调研——方案确认——培训实施——落地工具——满意度调研——
培训报告——跟踪辅导——E-learning在线平台巩固

六、联系方式：有详细需求，请来电咨询

2017年工业品营销研究院培训项目：

线下培训：

工业品企业内训

工业品营销会员公开课

工业品高层领袖总裁班

线上培训：

工业企业E_Learning在线学习平台

工业品营销研究院

中国工业品营销咨询与培训的领航者

工业品营销咨询 工业品营销培训

工业品营销软件 工业品行业传媒

工业品营销学院 工业人社区平台

出版工业品营销专业系列书籍70本

工业品行业咨询与培训客户6000家

国内第一家提出工业品营销概念的咨询机构

国内第一家专注于工业品营销咨询培训机构

全国第一个挂牌上市的管理咨询与培训公司

国内第一家研发工业品业务流程管控PSM软件

出版国内第一本工业品营销理论书籍《工业品营销学》

创办国内第一本工业品营销行业杂志《工业品营销》

创建国内第一个工业品E_Learning在线学习平台

创建国内第一个工业品行业业务对接平台—工业人社区