

IDC 业务顾问式营销课程大纲

一、课程背景

IDC 业务是互联网应用的基础服务之一，也是运营商政企市场保有的核心手段之一。

IDC 业务客户经理作为直接面对客户的关键人群，其专业营销能力直接影响客户感知，是推动营销进程、达成营销目的的核心要素之一。

二、课程对象

主要是与 IDC 业务有关的客户经理、产品经理、代理经销商

三、课程特色

- 1、系统思维。设计的课程内容，强调整体和系统的优化，使学员能够系统化的掌握顾问式营销、IDC 业务及相关行业的相关知识点。
- 2、简明实战。理念和实际紧密结合，通过实战型案例介绍，帮助学员快速、有效的掌握对新技术的使用技巧，使 IDC 业务的营销能力得到有效提升，为企业创造更大价值。
- 3、轻松愉快。其中穿插了多个心理分析小游戏，通过实践和互动，使学员在轻松地学习中掌握更多的方法、技能。

四、课程目标

1. 指导政企（集团）市场从业人员掌握顾问式营销的方法和技巧；
2. 促进政企（集团）市场从业人员更深入的了解行业信息化需求状况；
3. 引导政企（集团）市场从业人员更深刻的理解 IDC 业务的内涵；

五、课程大纲

课程由 IDC 基础知识、顾问式营销技巧和行业营销技巧三个独立的单元组成，可以单独授课，也可以根据需要组合授课。

基本知识部分：

课程单元	主要内容	培训方法	时间	目标
开篇	1、 讲师介绍 2、 课程目标 3、 课程概要 4、 团队建设	演讲 互动	30 分钟	暖场 相互了解 课程了解
IDC 基本知识	1、 IDC 产品介绍 2、 IDC 市场客户总体需求特征 3、 总体市场规模 4、 IDC 产业链	演讲 案例展示 小组讨论	60 分钟	使学员了解 IDC 市场总体情况、IDC 业务知识、中移动在 IDC 业务发展的策略和现状
行业状况介绍	1、 IDC 行业竞争状况 2、 中国移动 IDC 业务、策略与优势分析 3、 中国电信 IDC 业务、策略与优势分析 4、 中国联通 IDC 业务的优劣势	演讲 案例展示 小组讨论	60 分钟	
政企客户销售基本知识	1、 行业采购决策流程 2、 基于采购决策流程的服务要点 3、 业务顾问营销各阶段目标分解 4、 各阶段营销话术 5、 特殊情况话术处理	演讲 案例展示	30 分钟	使学员掌握政企客户营销流程和关键
顾问式营销拓展法介绍	1、 顾问式营销五步法概述 1.1 发现商机的技巧 1.2 确认商机的关键点 1.3 设计方案的方法和基本框架 1.4 确定合同的注意事项 1.5 通过实施再赢订单 2、 案例分析 3、 营销工具介绍 4、 常用营销管理工具	演讲 视频 案例展示 小组讨论	180 分钟	使学员了解顾问式营销的基本过程、关键技术和营销工具