

《互联网时代培训机构的精准营销实战技巧》

课程教学大纲

课程名称：《互联网时代培训机构的精准营销实战技巧》

课程性质：内训/公开课

学时数：学时 6 小时（1 天）

课程简介：精准营销之所以越来越受到重视，是因为企业可以利用这一手段结合大数据分析分析方式可以将信息准确的推送到客户。传统时代是“买”的没有“卖”的精，互联网时代是“卖”的没有“买”的精，精准营销可以深度挖掘潜在客户，减少资源投入，为供应链提供准确的信息，极大的提高企业的运营效率。

教学目标：通过学习掌握精准开发客户的技巧、提升员工的综合素质，掌握客户的资信，减少公司的投入，增加客户满意度，提高成交率。

课程收获：

1、理论知识方面

- 1、什么是精准营销
- 2、客户开发十大思维
- 3、“头头是道”理论
- 4、高端产品销售的 FBAE 法则
- 5、顾问式营销
- 6、客户经理的能力胜任模型
- 7、。。。。。

2、能力技巧方面

- 1、目标客户精准定位
- 2、深入挖掘客户的潜在需求
- 3、精准营销的核心动作
- 4、微信及社群的使用
- 5、客户成交的 22 种方法
- 6、。。。。。

3、确保效果的培训方式

① 课程时间分配：

理论讲解 40% 实战练习 20% 课堂互动 20%

重点案例 10% 工具使用 10%

② 理论讲解结合学员的互动参与，采用“行动学习法”，针对工作中存在的问题，采取：提出问题—头脑风暴-分组 PK-老师专业点评-理论归纳-转变为学员的实操工具或流程。

③ 整个培训包括案例分析、现场解答、角色扮演、影视片段、情境模拟、课堂游戏、团队竞赛等形式，让学员处在紧张、热烈、投入的状态中，老师讲授的观点简单实用，容易掌握、方便记忆，学员可以系统地学习“精准营销”的理念、原则和方法，达到学完就用，而且用之有效。

喻国庆老师有多年的营销职业生涯，多家知名企业的营销高管，有丰富的带团队的实操经历、其中有十年的营销咨询师的积累，专注营销领域，其课程实战落地、理论系统。往往是投资培训的费用，达到营销咨询的效果。

教学纲要：

第一章：互联网时代获客的模式

1. 社群式营销模式
2. 广告精准投放模式
3. 培训资源置换模式
4. 跨界式整合模式
5. 专业软件搜索
6. 行业名录模式
7. 代理招商模式
8. 微课模式
9. 转介绍模式
10. 视频抖音模式

。 。 。 。 。

第二章：精准营销人员的时代

1. 成本有限，精耕细作
2. 跑马圈地难见成效
3. 精准营销避免无效竞争
4. 精准信息的优势
5. 精准营销人员的职业生涯

6. 精准该如何取得成功
7. 通过合作改进客户体验
8. 精准营销目标要明确
9. 获得客户：挖掘潜在客户
10. 留住客户：维护现有客户
11. 激活客户：激活休眠客户

第三章：精准定位：锁定目标客户

1. 市场细分遵循的几个原则？
2. 市场调研数据的使用
3. 行业与区域市场形状
4. 如何精准确定我们的鱼塘
5. 寻找客户的方法有哪些
6. 客户分析的四个重点
7. 客户开发的十大误区
8. 寻找客户的十大方法
9. 如何让客户主动找我们
10. 案例：这张客户信息表的问题在哪里？
11. 工具：开户开发的十大思维
12. 工具：头头是道的运用

第四章：大数据时代的精准营销

1. 客户身份数据
2. 洞察客户的喜好
3. 预测客户的购买倾向

4. 其他形式的数据
5. 巧用微信功能
6. 增加互动的技巧
7. 增加客户忠诚度的技巧
8. 互联网精准营销关键词

1) 粉丝思维

2) 转化率

3) 用户体验

4) 参与感

5) 曝光率

第五章 客户的精准管理

1. 客户满意度管理
2. 客户关系的管理
3. 客户的分类管理
4. 客户顾问式营销
5. 客户投诉怎么办
6. 客户的相处六大技巧
7. 客户经理胜任力模型
 - 1) 见微知著的能力
 - 2) 数据分析的能力
 - 3) 慧眼识人的能力
 - 4) 调动资源的能力
 - 5) 写方案的能力