

海外销售与市场拓展培训

课程时间： 1-1.5 天，6 小时/天

课程对象： 国家经理、外派销售经理、销售代表、市场经理等

课程大纲

一. 销售经理基本能力培养

- 1. 销售经理的基本素质**
 - 1) 强烈的自信心
 - 2) 永远执着的精神
 - 3) 丰富的专业知识
 - 4) 注重个人成长
 - 5) 高度的热忱和服务心态
 - 6) 用于创新的精神
 - 7) 明确的目标和计划
- 2. 销售经理的基本技能**
 - 1) 客户沟通技能
 - 2) 项目运作技能
 - 3) 客户建设技能
 - 4) 危机管理技能
 - 5) 竞争管理技能
 - 6) 资源协调技能

二. 市场调研和准备工作

- 1. 当地（国家）市场调查**
 - 1) 国家整体经济环境分析
 - 2) 当地市场消费习惯分析
 - 3) 产品市场容量分析（分段）
- 2. 竞争分析**
 - 1) 竞争对手渠道情况分析
 - 2) 竞品产品及定价分析
 - 3) 竞品市场营销策略分析
- 3. 海外市场拓展规划**
 - 1) 5 看 3 定原则
 - 2) SWOT 分析工具的应用
 - 3) STP 分析工具的应用
 - 4) 波特 5 力工具的应用
- 4. 商业模式分析报告的输出**
 - 1) 市场分析报告
 - 2) 竞争分析报告

3) 年度销售计划分析报告

三 . 海外客户开发及渠道拓展

1. 海外客户开发基本常识

海外经销商的类型及其合作特点

如何建立以经销商为核心的销售策略

年度销售计划的制定与执行 (sales plan)

2. 海外客户开发的流程及关键点

1) 海外客户开发的不同阶段和客户需求

2) 海外客户的开发流程

如何写海外客户的开发信 (模版)

3) 如何与海外经销商进行有效沟通

4) 与经销商的商务谈判

5) 售后服务协议的签定

6) 海外客户的管理 (CRM)

四 . 海外市场品牌策略及营销方法

1. 公司海外品牌推广策略

2. 竞争品牌的营销策略分析

3. 年度营销计划的制定 (协同市场部门)

4. 线下营销策划活动策划、执行及跟进

5. 线上网络的营销推广 (社交媒体的运营)

6. 联合代理商进行营销策划的策划及执行