



燃气行业营销与市场拓展技能高效 特训班

尊敬的_____先生/女士，您好！

燃气行业营销与市场拓展技能高效特训班将于2018年04月在长沙召开。

会议内容

随着燃气市场的日益成熟，竞争的日益激烈，燃气企业要生存发展，保持良好的经济效益，仅仅依靠管线和设备安装收益是不行的，一旦市场丢失或者饱和，企业就会失去经济来源，失去发展动力。如何面对变幻莫测的市场，营销方式需要不断变化，营销手段需要不断更新，企业的营销管理工作也必须不断的改进和创新。实践证明，加强和创新营销管理将是促进燃气企业不断发展，提升企业效益的最好手段。

众所周知，新的营销形式和营销手段的运用，和人才是分不开的，培训是迅速达成共识，掌握营销技能的主要方式之一。

为了提高燃气行业销售及相关管理人员销售技能和管理水平，掌握和熟练运用专业知识、高效的与用户沟通，达成最终合作。北京市中燃联信息咨询中心将举办“燃气行业营销与市场拓展技能高效特训班”。望各有关单位踊跃报名。

一、培训目标和意义：

通过此次培训，提高燃气行业销售及相关管理人员销售技能和管理水平，掌握和熟练运用专业知识、高效的与用户沟通，达成最终合作。

二、组织结构：

主办单位：北京市中燃联信息咨询中心

支持单位：中国天然气行业联合会、中国天然气设备网、天然气（煤层气）与管道网

三、教学培训内容：

（一）营销基础与方法

- 1、营销的定义与基础知识
- 2、燃气行业营销流程与方法

（二）民用老户开发业务

- 1、民用户分类
- 2、老户开发思路
- 3、老户开发环境营造
- 4、老户开发流程

（三）大客户开发与维护

- 1、大客户重要性分析
- 2、大客户分类
- 3、大客户发展的阶段和方法

（四）客户常见问题探讨

- 1、信任建立与统一性
- 2、客户需求的深入分析
- 3、公司优势与客户需求的契合

（五）LNG单点直供竞争应对

- 1、供气流程分析
- 2、设计规范分析

- 3、运营层面分析
- 4、环保层面分析
- 5、经济层面分析
- 6、应对建议

(六) 燃气新业务的开发

- 1、市场现状及发展分析
- 2、燃气公司优势发挥
- 3、市场开发方法

(七) 天然气分布式能源客户开发

- 1、供能方式分析
- 2、天然气分布式能源系统介绍
- 3、常见辅助供能系统介绍
- 4、典型项目与开发

(八) 打造优秀的市场管理体系

- 1、市场管理体系构成
- 2、市场定位与开发计划
- 3、商机管理分析
- 4、业绩管理分析

四、培训地点、时间、费用：

培训时间：2018年4月25-28日（25日报到）

培训地点：湖南长沙

会议门票

培训费用：5000元/人

