

市场营销类内训老师和课程介绍

- 1、吴越舟老师:《华为战略营销全景案例探秘》
《企业顶层设计与战略升级》
《战略营销与商业模式创新》
《战略营销与策略组合创新》
《战略营销与运营体系再造》
《战略营销与管理体系变革》
《营销总监的八项修炼》
《大客户营销策与技能素养》
- 2、郑智群老师:《谈判 3.0——创赢谈判标准版》
《谈判 3.0——创赢谈判实操版》
《谈判 3.0——创赢谈判精华版》
- 3、刘 澈老师:《商务演讲与呈现》
《打动客户的营销演讲》
《管理者公众演讲表达》
《精彩高效工作汇报》
《高效路演和会议营销》
《领袖魅力商业演讲与影响力塑造》
《重要演讲 1 对 1 快速辅导课》
《团队演讲能力复制项目》
- 4、黄鑫亮老师:《大客户关系管理与深度营销》
《大客户关系管理与维护》
《顾问式销售五步法》
《商务谈判技能提升》
《政企大客户公关与商务谈判》
《政企大客户营销能力提升》
- 5、黎红华老师:《顶尖销售魔鬼训练营》
《政企大客户销售》
《工业品销售真功夫》
《关系营销—中国式客情关系的建立与维护》
《解决方案式销售技巧》
《项目型销售策略与技巧》
《优势销售谈判与回款技巧》
《赢销大客户的策略与技巧》
- 6、梁 辉老师:《狼性营销之营销精英的八大狼性生存法则》(心态篇)
《狼性营销之销售流程管控六步战法》(技巧篇)
《狼性营销之业绩倍增的四大关键按钮》(策略篇)
《狼性营销之营销团队的建设与管理》(团队篇)
《狼性营销之双赢谈判实战兵法》(谈判篇)
《创新营销思维与新媒体营销方法论》

《360°大客户销售的策略与技巧》
《卓越员工成长系统训练营》

7、张方金老师:《撬动传统产业改造提升的营销支点》
《营销动能转换提升降龙十八掌》
《营销模式升级之独孤九剑》《
《区域市场规划与经销商激励机制》(策略篇)
《渠道开发与盈利性经销商管理》(实战篇)
《新零售下经销商转型升级之道》
《终端制胜营销创新》
《三招九式赢订单》

8、彭南海老师:《国际商务礼仪与人际交往》
《国际业务商务谈判博弈》
《海外市场规划与营销拓展》
《跨国企业的跨文化管理》
《全球化背景下的东西方文化差异与跨文化交流》
《全球化战略布局与管理》

9、何叶老师:《影响力沟通——影响力沟通的道法术》
《金牌店长特训营——门店业绩提升四大关键指标》
《金牌电话销售技能训练》
《“步步为赢”攻心销售六层解码》
《高效销售团队建设与管理》
《高效双赢谈判》
《金牌客户服务技能训练》

10、韩天成老师:《PSS 专业销售技巧》
《大客户销售》
《顾问式销售》
《项目型销售》
《新任经理管理魔方》
《让销售职业化——营销团队职业竞争力提升训练》

11、墨斗老师:《总裁的商业路演密码》
《会议营销——一对多批量成交方略》
《热卖狂销——设计对了就成交》
《基于心法的侵略性销售手法实战训练营》
《魅力呈现·话语影响——管理者公众演说及口才训练》
《会销师的全方位修炼“八面玲珑”会销师》
《会销主持人的修炼-“出口成金”主持人》
《会议营销项目落地》

12、包贤宗老师:《催款策略与应收帐款管理》
《大客户销售进程管理》
《大客户“赢”销王道》
《工业品狼性营销》
《顾问式强化销售训练》
《关键客户关系管理与深度营销》
《新常态下卓越关系营销》

《新形势下的卓越政企营销》

13、张芯译老师:《大客户实战训练营》

《销售沟通艺术》

《高层营销》

《搞定金主—拿下高端客户销售心理》

《精彩博弈——商务谈判技巧》

《打造高绩效销售团队》

《优秀到卓越之售前工程师培养》

14、徐毅老师:《狼性营销精英心态激励与感恩》初级

《狼性团队营销实战技能训练》中级

《狼性营销团队建设与管理》高级《

结构化思维与高效表达》

《2019 互联网时代下的营销模式》

《大客户销售速成计》

《狼性管理干部职业化训练》

《狼性团队建设与管理》

《电话营销实战技能训练》

15、刘影老师:《奇思妙用-销售全流程创新营销思维与方法》

《驯龙高手—创新大客户营销实战策略》

《超级读心术—如何有效影响顾客的购买决策》

《成交至上—销售代表必备高效拜访十大法宝》

《能说会道—销售精英必备卓越沟通谈判能力》

《价格游戏—创新价格策略系统课程》

《决胜新商业时代市场营销》(高级营销研修班课程)

《创造需求—让销量翻番的顾问式销售法》

16、谭宏川老师:《重要时刻——卓越的客户服务技巧》

《信任为先——高效的客户拜访与沟通》

《无需让步——双赢商务谈判技巧》

《破局解困——高层客户公关技巧》

《拓耕经营——客户关系拓展与管理》

《步步为赢——销售项目运作与管理》

《顾问式销售技巧》

《华为以客户为中心的狼性营销》

17、吴鹏德老师:《信任闭环-服务型销售二道六法》

《营销蝶变-线上微信与社群营销六步攻坚》

《识人攻心-大客户关系管理与深度销售战》

《销售穿心箭-连锁卖场顾问式销售六步法》

《角色蜕变-售后技师服务与随销六步攻坚》

《谈判生产力-谈判路径与双赢成交博弈战》

《构信任飞轮-优质服务与投诉处理攻守战》

《沟通影响力-客户高效沟通与冲突管理法》

18、林柔君老师:《专业销售辅导技巧——打造高绩效销售团队》

《强势立场达成共赢——优势销售谈判技巧》

《七招破解销售管理问题》《专业销售技巧六步法》

《大客户关系快速突破与结构性管理实战》

《地域经销商的精准开发与共赢式管理》

19、杨 红老师:《金牌客户经理综合技能提升》

《巧用"七精"营销法提升品牌培育效率》

《烟草管理者执行力修炼》

《烟草终端建设——客户经理能力提升》

《卷烟新品上柜动销速效法》

《稽查员如何应对新形势卷烟打假市场监管》

《烟草行业高质量发展》《烟草市场化取向改革》

20、张庆均老师:《精准营销系列——企业全员营销立体训练》

《精准营销系列——快速盈利商业模式》

《精准营销系列——神奇的消费行为心理学》

《精准营销系列——事半功倍团队管理》

《精准营销系列——商务谈判实战应用技巧》

《精准营销系列——一剑封喉金牌销售》

21、黄 飞老师:《顾问式销售》

《大客户营销实战与客户关系管理》

《体验式培训:巅峰销售心态塑造》

《渠道管理与深度营销》

《营销团队建设与管理》

《大客户营销能力提升培训》

22、王晓茹老师:《顾问式绝对成交 5 步法则提供》

《顾问式销售邀约技巧》

《会议营销实战技巧训练》

《销售赢在沟通》

《攻心为上—销售心理实战演练》

23、王 翔老师:《关键客户管理》

《商务谈判技能提升》

《顾问式营销技能提升》

《客户关系管理与维护》

《外贸销售技能提升训练》

《经销商管理与终端销量提升》

《专业电话销售技巧》

24、常勤姣老师:《高效销售工作汇报》

《关键四步-优势销售谈判》

《黄金法则-终端销售成交法》

《赢在前端-服务前置的顾问式销售》

《演说制胜-15 分钟打动你的大客户》

25、张 云老师:《窗口人员极致服务技能提升》

《酒店服务品质管理与提升》

《酒店必备职业心态与技能》

《酒店升级销售技能》

《酒店最有效的盈利模式—服务营销》

《电力人员极致服务技能提升》

《职业心态与素养》

《职场魅力礼仪先行》

26、程 龙老师:《客户心理解读与销售促成技巧》

《职业素养与团队激励——执行力、凝聚力》

《业绩跟踪管理与领导力提升》

《“互联网+”思维——创新营销》

《销讲能力提升与会销策划【TTT】》

《医药销售与连锁门店动销方案【学术订货会】》

《【保险】产说会变革升级与场景营销——方案落地》

27、朱菁华老师:《锻造销售冠军—医药代表的销售绩效管理》

《医药区域营销经理执行力提升秘籍》

《区域营销经理的卓越领导力提升》

《从销售思维转向管理思维—职业医药经理人的三项修炼》

《医药代表的选用育留》

《如何制定区域市场销售行动计划》

《大客户关系快速突破与长期维护》

28、曹 勇老师:《商务谈判技巧》

《销售成交 8 连环》

《顾问式销售六步法》

《销售团队管理密码》

《主随客“变”——客户关系与管理》

29、邓 波老师:《共赢天下——超级销售高效商务谈判技能提升特训营》

《狼行天下——卓越销售团队打造特训营》

《利剑出鞘——超级导购冠军销售技巧提升》

《谋定天下——营销策划能力提升特训营》

《渠道为王——超级销售营销渠道开发与管理》

《王者风范——经销商经营能力及业绩提升》

《销售赋能——超级销售冠军销售技巧提升》

《赢在细节——大客户营销技能提升特训营》

30、刘 亮老师:《大客户关系突破与销售技能场景化训练》

《大项目运作与管理——高接触销售》

《价值为王——超级售前训练（筑基篇）》

《价值传递——售前进阶顾问技能提升（进阶篇）》

《开疆拓土——区域新市场开拓七式》

《运筹帷幄——区域市场销售管理实务》

以上授课老师详细介绍、培训课程详细提纲、培训费用等请与我中心

培训部 010-88517055 或者 13910007503（微信同号）张国良老师

联系、索取。