

中国建筑材料企业管理协会文件

中建材企协〔2014〕31号

关于举办“中国建材企业营销实战特训班”的通知

各省、市、自治区建材工业协会、各有关企业：

今年以来，全国建材工业总体保持平稳增长，但建材行业增速放缓。为了提高企业解决“销货、稳价、回款”问题的能力，推进企业营销管理人才的市场化、专业化、实战化，促进企业实现营销方式的转变，我会定于2015年2月1日至6日在北京市举办中国建材企业营销实战特训班。现将有关事项通知如下：

一、培训目标

针对建材产品销售中如何加快销量与货款回收、稳定和提升价格等突出问题，特邀请国内理论水平高、实战经验丰富的建材产品营销培训专家，通过理论导入、案例剖析、模拟演练、现场咨询、经验分享，使学员有效使用货款回收的“七大”利器；掌握大客户成功销售的策略、战术和技巧；学会营造精良的销售团队、业绩提升和建立合理的激励机制；了解互联网和自媒体在建材产品销售中的运用。

二、培训方式及内容

(一)、培训方式

采用大量真实案例教学，结合情景模拟和角色演练，教授实用的销售方法与成交规则。通过面对面的专题小组形式，反复练习和信息反馈，拟定在产品销售中的应对策略和

行动计划，提供一整套工具表单，供培训后参考和使用。帮助学员在建材专业销售领域积累经验，快速成长，确保培训与学员的实际工作密切相关，学以致用。

(二)、培训内容

中国 建材 行业 营销 实战 特训 班专 家授 课板 块	《建材企业大客户销售策略—客户决策循环解析及对策》	
	1. 客户购买决策与流程 大额订单的采购困境与销售挑战 销售漏斗管理周期与阶段策略 2. 商机评估与竞争策略 3. 需求认知 - 发掘购买的需求度 企业需求的三个方面 个人利益的五个层级 销售工具箱：产品利益“3+5 法则” 4. 评估选择 - 解决产品的匹配度	主导游戏规则，制约竞争对手 销售工具箱：竞争弱势 V 型分析图 5. 消除顾虑 - 建立客户的信任度 销售工具箱：客户顾虑信号与解决 6. 决定阶段 - 项目成交路径 分析决策方向、 判断所持立场、 决定接触深度 7. 执行阶段 - 消除项目的风险度 关注项目进度，实现客户满意
	《建材企业销售团队建设与管理 - 销售团队打造与业绩提升》	
	1. 销售团队管理流程与要素 销售管理流程的六大模块解析 2. 销售新人招募与训练 团队管理工具箱：销售专项训练表 3. 建材企业销售目标与计划 团队管理工具箱：SWOT 战略分析表	4. 销售团队管理与控制 销售管理工具箱：团队会议议程表 销售团队管理工具箱：GROW 绩效沟通法 5. 销售团队激励与沟通 销售管理工具箱：团队激励自检表 6. 销售团队的时间管理与授权 销售管理工具箱：工作授权计划表
	《收钱才是硬道理——建材企业货款回收实战“七大利器”》	
	1、做销售，回款才是硬道理 2、回款为什么就这么难 3、未雨绸缪，“铺平”催收前的路	4、催款前你该了解什么 5、常规手段也可以轻松收款 6、改变思路，一样的款不一样的收 7、在实战中掌握催款技巧
模拟 演练 板块	♦破冰相识，团队竞赛，迅速融入学习，加深学员之间相互了解和融入。 ♦培养销售沟通、管理、分工协作的能力，掌握销售团队激励技巧。 ♦建材销售教学实战体验扮演，大客户谈判、货款回收现场模拟。 ♦行业领导出席的开班仪式、隆重的结业典礼、优胜队颁奖仪式、终生难忘的学习体验。	

(三)、增值服务

沙龙座谈—学习培训期间，安排协会相关领导、企业家、业内专家与学员座谈，区域协同交流和探讨企业销售难题。

高端人脉—促进协会领导、专家、学员企业资源共享，资源互补，增进同学之间感情，不断扩大人脉资源，互相促进，共同发展。

优惠政策—本期学员免费加入中国建材行业职业经理人俱乐部，享受俱乐部会员的各项优惠政策。

证书颁发—参训学员将获得中国建筑材料企业管理协会和中国建材商学院共同颁发的结业证书。

三、参加对象

企业销售团队主管、营销部门经理/总监等企业中级营销管理者。省、自治区、直辖市国资委管理的重点企业的主要营销负责人和各省、市、自治区建材协会推荐的主要营销负责人优先安排。

四、培训时间和地点

报到时间：2015年2月1日18点前；

培训时间：2015年2月2日—2月6日；

培训地点：北京（拟定国家行政学院）

五、费用

1.参加特训班的人员需缴纳培训费：6780元/人；

费用中包含教材费、授课费等；培训期间食宿统一安排，费用自理。

2.交费方式：培训费统一提前十天汇至指定账户，食宿费为现场交费。

3.发票：

本次培训班由中国建材商学院、北京和合智慧教育咨询有限公司共同承办。培训费发票由北京和合智慧教育咨询有限公司开具。培训费统一提前十天汇至“北京和合智慧教育咨

询有限公司”（账号：020 0020 2092 0004 9130，开户行：中国工商银行北京金台路支行），汇款后发票将在培训结束前提供给参训学员。汇款时请注明单位、姓名及“营销培训费”字样。

六、报名须知

报名时需提交：

1. 纸质报名申请表（见附件）一式两份；
2. 申请人一寸彩色照片 4 张；
3. 申请人彩色扫描后的电子版照片。

请提前十天把电子版报名表发至邮箱
zgjcqgqh@126.com

七、联系方式

联系电话：400-022-1833 18613870656
13661186919

联系人：文女士 张先生

邮 箱：zgjcqgqh@126.com

网 址：www.zgjcsxy.com

地 址：北京市海淀区三里河路 11 号（原国家建材局院内）

附件：中国建材行业营销实战特训班报名表

二〇一四年十二月十八日



抄报：国务院国资委；中国建筑材料联合会。

附件

中国建材行业营销实战特训班报名表

姓 名		性 别		照片
出生日期		民 族		
身份证号				
所学专业		学 历		
毕业院校			专业工龄	
工作单位				
职 务		电话及手机		
职 称		E-mail (常用此发通知)		
QQ 号		微信号		
通讯地址			邮编	
工作经历				
报名类别	☐ 自主申报培训 ☐ 单位选派（推荐）培训 (选择打“√”)			
联 系 人				

联系电话：
联系人：

传 真：
邮 箱：