****

**附件：**

**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：**

1、营销基础与方法

--市场营销定义与基础概念

--市场营销策略与方法

2、民用老户开发业务

--民用户用户分类

--老户开发思路

--老户开发环境营造

--老户开发流程
3、大客户开发与维护

--燃气大客户分类

--燃气大客户开发阶段与方法

--燃气大客户维护策略
4、LNG单点直供竞争应对

--设计规范要求

--运营层面要求

--经济性分析

5、商机洞察阶段客户常见问题探讨

--信息获取方法与途径

--客户需求分析

--获取客户信任
6、燃气新业务的开发

--用能需求及传统供能方式分析

--常见供能技术简介

--典型项目案例

7、天然气分布式能源客户的开发

8、打造优秀的市场管理体系

--销售方法论

--客户细分

--业绩管理

**四、培训地点、时间、费用：**

培训时间：2017年12月22-25日（22日报到） 培训地点：北京

培训费用：5000元/人，食宿统一安排，费用自理；开具报销凭证。

**五、培训方式：**

讲授为主、结合案例分析及研讨互动相结合。

1. **培训对象：**

从事天然气、城市燃气及能源相关行业的市场部、营销部、业务部、运营部、售后服务部、客服部等相关部门人员。

**燃气行业营销与市场拓展技能高效特训班回执表**

|  |  |
| --- | --- |
| 单    位 |   |
| 通讯地址 |   |
| 联 系 人 |   | 所属部门 |   | 职务 |   |
| 联系电话 |   | 传真 |   | 手机 |   |
| 邮　箱 |   | QQ及微信号 |  |
| 参加人员： |
| 姓名 | 部门 | 职务 | 微信号、QQ | 联系电话（手机） | 邮箱 | 住宿要求 |
|  |   |   |   |   |    | 单住□、合住□ |
|  |   |   |   |   |    | 单住□、合住□ |
|  |   |   |   |   |    | 单住□、合住□ |
|  |  |  |  |  |  | 单住□、合住□ |
|  |  |  |  |  |  | 单住□、合住□ |
|  |  |  |  |  |  | 单住□、合住□ |
|  |  |  |  |  |  | 单住□、合住□ |
| 开发票单位名称： |
| 开发票项目：培训费（ ）会议费（ ）会务费（ ） |
| 发票类型：增值税专用发票（ ） 增值税普通发票（ ） |
| **收款账号：**户 名：北京市中燃联信息咨询中心开户行：中国银行北京丰台东大街支行账 号：3220 6400 9805 | 报名单位（公章）：负责人签字：日期： |
| 组委会秘书处：贾主任：13683043745（优惠咨询专线） 电话：010-57734050 QQ邮箱 ：1483729027@qq.com  |

更多行业信息欢迎加入QQ群：469980183 交流。