

工业品企业如何提炼产品卖点

相信任何一家工业品企业，在产品和解决方案营销时，都会面临这些难题：

- 产品虽好，表达平淡无奇，没有惊喜，激不起购买欲望；
- 对复杂产品或方案，说的说不明白，听的听不懂，特别是对拍板决策者而言，仿佛鸡同鸭讲；
- 脑子里都是顽固的技术思维，不会转换成客户语言；
- 不会提炼卖点，没有方法

如何破局？

张东利老师最新推出企业内训课程《工业品企业如何提炼产品及解决方案卖点》受到企业欢迎和赞誉。专注工业品企业品牌建设 14 年，以亲历上百个工业品企业的品牌营销实战案例为基础，张老师研发出一套适用于工业品企业产品及解决方案卖点提炼的方法论：通过对用户思维的探寻和研究，总结工业品卖点的挖掘原则并提炼出独创的寻找卖点的五大步骤，进而深入展开如何准确有效的表达卖点、传播卖点。无论从理论思维还是实际应用，帮助企业在产品和解决方案营销上提升了一个新的高度。

适用对象：

产品、销售、行业、研发、市场、等相关人员

课程目标：

学员通过课程学习，对工业品产品和解决方案营销的用户思维有深刻的认识；掌握挖掘工业品卖点的原则；学习工业品寻找卖点的步骤；了解如何有效更好的表达和传播所提炼的产品和解决方案的卖点。

课程内容：

1. 工业品营销中的厂家思维 and 用户思维
2. 工业品营销如何具备用户思维
3. 工业品寻找卖点的五个步骤（张东利老师独创的方法论）
4. 挖掘工业品卖点的原则
5. 工业品卖点表达的思考模型

6. 表达工业品卖点应该掌握的技巧
7. 如何有效传播工业品卖点
8. 如何在社交媒体上表现工业品卖点

授课形式：

企业内部培训

课时：

5-6 小时 (1 天)

联系我们的课程顾问：

Johnny , 手机 : 18601715390 ; QQ : 3388918061