

营销/连锁/谈判类内训课程推荐

- 1、踏上竞争制高点——低成本&快营销创建强势品牌
- 2、逆势增长的营销策略——萧条期企业发展最佳实践
- 3、百战百胜的营销体系——第一个营销系统建设整体解决方案
- 4、赢得超级美誉——穿透心墙的深度服务策略
- 5、跃升业界标杆——打造 TOP 销售团队的秘密
- 6、策略销售之王——世界级业绩突破秘技
- 7、商务谈判与公关礼仪
- 8、大客户营销招投标实战技能
- 9、政企大客户关系维系与管理
- 10、降维打击——精准营销博弈与商务谈判策略
- 11、抢滩登陆——大客户全景策略地图
- 12、抢滩登陆——战地市场策略
- 13、社群营销与粉丝经营
- 14、超级卖手锻造营
- 15、五星店长实战特训营
- 16、教练型店长打造高效团队
- 17、教练型督导训练营
- 18、新零售时代 VIP 客户管理与精准营销
- 19、重要时刻——卓越的客户服务技巧
- 20、信任为先——高效客户拜访与沟通
- 21、无需让步——双赢商务谈判技巧
- 22、破局解困——高层客户公关技巧
- 23、赢在行动——客户关系规划与管理
- 24、步步为赢——销售项目运作与管理
- 25、春风化雨、化诉为金——售后服务满意度提升与投诉处理
- 26、极致服务创造口碑客户——高净值客户服务营销创新与突破
- 27、内外部客户满意提升及跨部门合作沟通训练
- 28、人人都是客户经理——客户服务体系建设及关键时刻沟通训练
- 29、体验式沟通助力询单成交——金牌客服售前售后全能训练
- 30、微服务、心体验——关键角色服务能力提升工作坊
- 31、高能销售——形象管理与客户洞察实战营
- 32、AI+博弈论——智能时代的非暴力回款策略
- 33、AI 智胜——营销思维升级与实战工具加速营
- 34、智创体验——AI 赋能下的客户体验优化实战
- 35、心智操盘手——客户购买心理解码与决策影响
- 36、双核驱动——从销售精英到团队领袖的蜕变训练营
- 37、经营型店长速成季方案
- 38、金牌店长培训
- 39、连锁化经营之道——连锁模式的成功密码
- 40、MTP 管理才能发展培训

- 41、互联网时代下药业连锁门店业绩提升密码
- 42、连锁药店经营管理实务
- 43、采购管理之议价策略——采购控价谈判
- 44、法律快车——最新政府采购法律法规解读及操作实务
- 45、防范经营风险、提升企业韧性——企业法律风险防控实务
- 46、规范择优、高效采购-招标采购管理实务
- 47、三步穿杨做风控——招投标法律风险防控实务
- 48、五大步骤选乙方——评标专家如何认真履职优质评标
- 49、店铺操盘手——赋能型店长五项修炼
- 50、铸将行动——后疫情时代终端团队建设与管理
- 51、舞动奇绩——销售心理与销冠经验萃取
- 52、冠军卖手复制——销冠经验萃取与大单连单技巧
- 53、鱼塘管理——终端VIP维护与转介绍
- 54、砺剑行动——终端管理者胜任力提升
- 55、顶尖销售高手的七大营销思维
- 56、狼性营销之双赢谈判实战兵法
- 57、狼性营销之销售流程管控六步战法（技巧篇）
- 58、营销精英的八大狼性生存法则（心态篇）
- 59、业绩倍增的四大关键按钮
- 60、移动互联网时代 toB 销售的七大通关秘籍
- 61、绝境逆袭！经销商卓越运营实战全攻略©
- 62、策略性渠道开发与盈利性经销商管理©
- 63、大客户开发策略与技法©
- 64、持续盈利引擎：大客户关系长效维护实战体系©
- 65、账款催收双赢谈判策略与实战技巧©
- 66、大客户拜访的价值破局与关系重构
- 67、AI 销售力——销售全流程话术萃取工作坊
- 68、重塑成交——大客户超级实战销售训练营
- 69、步步为赢——客户拜访与超级销售闭环战
- 70、重塑角色——技术工程师服务与销售协同
- 71、谈判生产力——谈判路径与双赢成交博弈
- 72、客情攻略——大客户深度服务与情绪价值
- 73、策略引领，赢得未来——大客户营销攻略
- 74、销售团队的引航者——打造高效销售团队
- 75、赢在找对客户——客户细分与进攻策略制定
- 76、销售项目过程管理与辅导——工作坊
- 77、创造性营销——创造性思维在销售活动中的应用
- 78、以智慧与魅力赢得客户——商务谈判的艺术与技巧
- 79、高效谈单——顾问式销售
- 80、解决方案销售——从线索到成交
- 81、事半功倍——专业的销售技巧
- 82、销售中的谈判博弈
- 83、营销创新与业务规划
- 84、有效的销售队伍管理

- 85、市场调研与市场分析
- 86、超级销售冠军销售技巧提升
- 87、卓越销售团队打造技能提升
- 88、大客户五环营销开发管理技能提升
- 89、超级销售营销渠道开发与管理
- 90、上兵伐谋——决战市场大客户营销沙盘实战模拟
- 91、门店经营问题诊断与落地解决（督导区域经理版）
- 92、门店数据分析与管理策略（店长版）
- 93、新零售时代的会员体系搭建与精准营销
- 94、卓越店长精细化管理训练营
- 95、引爆卖场——店长淡旺场实战管控
- 96、门店转训辅导带教技巧
- 97、高绩效销售团队打造的五项修炼
- 98、基于 LIFO®销售风格的情景销售沟通技巧
- 99、价值营销——大客户顾问式专业销售技能训练
- 100、价值营销——关键客户开发维护及深度管理
- 101、价值营销优势谈判行为训练
- 102、销售团队绩效改进的促动与管理
- 103、步步为营步步赢——六大步搞定商务谈判
- 104、快速成交——针对年轻销售的专业销售技巧
- 105、王者之师——高绩效销售团队的建设与管理
- 106、销冠复制密训营——销售流程与销售工具开发工作坊
- 107、有“礼”行销天下——基于客户交往的实战销售礼仪
- 108、智夺订单——与买方共赢的大客户销售策略与技巧
- 109、“新能源+新零售+新营销”下的汽车品牌营销变革
- 110、互联网思维造车：价值撬动客户
- 111、竞争致胜杀手锏——客户关系管理
- 112、汽车新零售：代理制助推直销模式成为趋势
- 113、汽车走出去战略升级——海外战略和业务管理
- 114、新思维全流程营销（价值流 U 模型）
- 115、AI 时代大客户营销、关系管理与 DeepSeek 实施
- 116、DeepSeek 市场洞察、定位与营销落地实战
- 117、市场洞察、品牌定位与营销落地实战
- 118、数智化时代大客户开拓与关系管理
- 119、销售团队打造及目标达成
- 120、营销战略及市场推广落地实战
- 121、用户思维——基于客户体验的服务设计
- 122、用户思维——用户思维导向的技术型团队服务价值转化训练营
- 123、服赢未来——服务意识与服务沟通实战
- 124、高效对话——解密沟通，打破沟通壁垒
- 125、交个朋友——客户关系维护的“秘密四法”
- 126、数字时代客户思维——AI 赋能客户画像与维护
- 127、国际市场营销
- 128、工业品价值营销

- 129、大客户开发与管理
- 130、工业品牌打造与管理
- 131、销售九步——销售全流程实战技能进阶
- 132、商务谈判实战技能进阶
- 133、品牌增长战略：营销思维升级与系统性实战
- 134、品牌全景实战：从战略定位到增长创新的全链路
- 135、品牌顶级思维：战略营销破局的多元思维实战
- 136、B2B 企业增长：品牌营销数字化战略转型升级实战
- 137、跨境出海：中国企业全球化战略与营销实战全景导航
- 138、数字化时代破局：市场营销战略升级与管理实战
- 139、全球布局——国际市场营销实战落地
- 140、跨境攻坚——海外大客户销售与谈判
- 141、远航增长——企业出海战略与路径规划
- 142、大客户战略破局：从交易到伙伴的深度绑定
- 143、深耕政企——央国企大客户销售与关系管理
- 144、破局谈判：关键对话中的谋势与获利之道
- 145、管理干部职业化训练
- 146、狼性营销精英实战技能提升
- 147、狼性营销团队建与管理实操
- 148、狼性营销团队心态训练与战斗力提升
- 149、美业数字门店全新盈利与扩店模式
- 150、销售实战技能训练
- 151、打造高绩效团队
- 152、大客户销售礼仪及客户关系维护
- 153、攻心为上：不同消费者风格心理解析及沟通
- 154、攻心为上：门店顾问式销售成交技巧
- 155、顾问式绝对成交 5 步骤实战
- 156、识人攻心——客户拜访及深度销售战
- 157、赢战山河——突破大客户营销瓶颈的全景策略
- 158、赢单罗盘——攻坚大客户签单的策略销售心法
- 159、张弛有度——提高谈判胜率的商务谈判实战心法
- 160、攻心驭术——解密高成单率的销售心理学实战
- 161、句句动心——解密客户心动的销售话术萃取技巧
- 162、恩威并重——提升团队执行力的管理 5 步法
- 163、渠道建设与管理
- 164、大客户关系突破与销售技能场景化训练
- 165、大项目运作与管理——高接触销售
- 166、开疆拓土——区域新市场开拓七式
- 167、运筹帷幄——区域市场销售管理实务
- 168、价值传递——售前进阶顾问技能提升（进阶篇）
- 169、买到所想——国有企业招标主体责任及非招标采购实操
- 170、买到所想——招采政策解读及招标文件编写
- 171、胜券在握——基于 deepseek 大客户营销与投标技能提升
- 172、胜券在握——评审专家视角优质投标文件制作

- 173、胜券在握——投标流程详解及控标体系搭建
- 174、投中所想——一线营销人员投标必修课
- 175、顺势而为，决胜“十五五”：“新质生产力”风口下的全流程中标率倍增实战
- 176、“控标”于无形：大客户深度经营与项目控标的顶层设计
- 177、AI 赋能：高中标率标书编写与评审逻辑洞察
- 178、绝地反击：招投标质疑与投诉的全方位战术提升
- 179、合规铸盾 行稳致远：招标采购全流程“红线”识别与法律风险防范实战
- 180、蓝图擘画 精准制导：从“模糊需求”到“无懈可击”的高质量招标文件编写实战
- 181、从业务精英到管理高手
- 182、大客户开发——天龙八步法
- 183、服务营销——客户关系管理的层次与分寸
- 184、商务谈判技巧与销售心理学
- 185、新零售时代下的市场营销
- 186、专业的销售流程与成交技巧
- 187、大客户深度营销与风险管控实战
- 188、内圣外王：东方智慧下现代企业基业长青的经营之道
- 189、破解增长困局：系统构建营销增长引擎
- 190、商务谈判——创造双赢解决方案
- 191、销售业绩目标制定、落地与绩效提升实战
- 192、中国式关系营销：深耕熟人市场，构建共赢生态
- 193、对“牛”弹琴：从评标专家视角看投标文件
- 194、行稳致远：国企招标采购管理能力提升
- 195、客观公正：评标专家能力提升
- 196、快速高效：政府采购项目管理
- 197、脱颖而出：新时期投标策略：不违法、不废标、得高分
- 198、志在必得：招投标项目关键客户管理与中标策略
- 199、成就销售冠军：大客户销售技能提升
- 200、大客户销售赢单的三局九问
- 201、大客户营销——如何搞定高层
- 202、高绩效销售团队建设与管理技巧
- 203、回款策略与催收技巧实战
- 204、AI 提效大客户销售卡点
- 205、医疗器械场景化营销——基于特定产品的销售技巧训练营
- 206、价值型销售——摆脱低价竞争，实现高价值销售(技能篇)
- 207、关键对话——业务活动与商务谈判中的高效沟通技巧
- 208、信任楼梯——超级销售客户拜访技巧
- 209、训战结合——打造策略销售铁军
- 210、团队为王——销售团队建设与管理
- 211、“知彼知己，不可不察也”——市场洞察与竞争分析
- 212、从战略进阶到实施路径——构建企业转型升级之道
- 213、价值地图：从用户洞察到商业设计
- 214、接待也是生产力——展会营销操作手册
- 215、六局破阵——大客户市场开发与营销策略
- 216、朋友圈密码：战略生态系统构建之道

- 217、面向销售体系的解决方案式销售：深度洞察痛点需求，实现价值共赢
- 218、企业战略规划 DSTE——华为战略规划到执行理论与实践
- 219、客户关系管理打造持久忠诚客户，实现持续盈利
- 220、销售项目管理精准掌控销售全流程，提升赢单率
- 221、品牌营销：品牌定位、操盘、传播
- 222、商务谈判：华为博弈方法论
- 223、双赢谈判的道法术
- 224、区域负责人经营实战手册
- 225、破局称王：经销商运营的王者之道
- 226、一线业务人员的线路管理与网点突破
- 227、决胜终端——让终端订单由我说了算（小店业务）
- 228、决胜终端——让终端排面由我说了算（商超卖场）
- 229、场景应用——AI 赋能大客户营销与业绩增长
- 230、决胜大客户——大客户开发与业绩提升
- 231、携手共赢——以业绩提升为中心的商务谈判
- 232、决胜渠道——经销商开发与业绩提升
- 233、洞察情境——销售技巧锤炼与业绩提升
- 234、盈利为王——门店经营数据分析与盈利提升
- 235、小米模式全景课——产品、用户与营销的系统性破局
- 236、向小米学营销——传统制造业营销模式转型
- 237、爆品打造——从 0 到 1 个亿的最短路径实操
- 238、TO C 销售操盘手实战营——从战略破局到增长落地
- 239、隐形冠军之路——低成本打造 TO C 品牌实战训练
- 240、组织变革——TO C 业务转型的发动机
- 241、短视频获客及私域运营
- 242、服务设计及会员营销
- 243、连锁门店目标管理实战训练
- 244、美学营销——做顾客得穿衣顾问
- 245、门店销售技巧
- 246、私域会员维护与成交
- 247、To B 增长破局：品牌营销矩阵与精准获客
- 248、创意加速器：用 AI 智能体重塑市场营销的生产力
- 249、精准赋能：ToB 企业赢在数字化营销
- 250、全球化突围：海外市场自有品牌渠道突破与创新
- 251、全球化突围：企业高效获客与构建全球品牌影响力
- 252、营销九言格：重塑企业数字化营销增长路径
- 253、大客户营销：销冠体系化成长秘籍
- 254、高效商务谈判：获得利润的最快途径
- 255、客户拜访五力模型：大客户关键场景的拜访设计
- 256、差异化营销：打破“同质”打倒“内卷”
- 257、销售团队管理：ToB 营销系统化训战研修班
- 258、打造销售正规军：专业化销售管理领导力提升
- 259、销售沟通与异议处理
- 260、高效销售技巧与客户关系管理

- 261、策略与执行——客户细分与市场拓展
- 262、渠道激活——实现市场覆盖与销售效率双突破
- 263、销售精英训练营——提升你的成交能力
- 264、销售流程优化——构建高效销售体系
- 265、基于价值的大客户销售方法实战
- 266、大客户销售计划制定与执行
- 267、搞定关键人：面向大客户高层的长期销售
- 268、客户线索管理：基于价值的大客户挖潜技术
- 269、大客户销售关系战略管理（商机管理）
- 270、基于价值销售的大客户销售商机资格审查
- 271、AI 大模型赋能销售全流程
- 272、大客户销售与客户深耕维护
- 273、共赢谈判·利润突围——谈判狙击手销售方法论工作坊
- 274、管理铁军三板斧——打造企业经营型管理者实战训练体系
- 275、内销外贸大单狙击手——B2B 企业 LTC 业绩增长方案班
- 276、销售管理基本功 24 个关键动作
- 277、干事不出事——招标采购实操及风险防控
- 278、行稳致远——虚假贸易十不准深度解析实务
- 279、压仓之石——国有企业招标采购合规化管理与全流程实操
- 280、智赢投标——风险可控前提下提高项目中标率的实战策略
- 281、机遇与挑战——机电产品国际招投标理论与实践及风险防控
- 282、破局·立规·增效——卫健系统招标采购合规化管理实务
- 283、销售目标设定与管理
- 284、销售漏斗构建与业绩管理
- 285、量化客户价值——价值销售
- 286、大客户关系管理与商机挖掘
- 287、信任为先——高效销售客户拜访技巧
- 288、打造销冠队伍——销售团队建设与团队管理
- 289、超级销售影响力：让客户主动成交
- 290、大客户实战营销：挖出大痛点成交大需求
- 291、顾问式巅峰销售：解决问题才是王道
- 292、商务谈判高手养成：谈判就是要“获得更多”
- 293、用 AI-DeepSeeK 驱动服务管理创新：AI 时代服务升级特训营
- 294、用 AI-DeepSeek 打造销售技巧核爆力：挑战 10 倍成交增长
- 295、推新卖高：高端产品的心理策略与转化技巧
- 296、基于顾客购买旅程的销售流程构建及销售技能提升训练
- 297、言之有术：商业说服策略与谈判技术
- 298、赢在管理：销售团队高效运作与管理体系构建
- 299、赢在销售：客户开发与维护实战策略
- 300、经销商全渠道开发及运营体系提升训练
- 301、超强店长——打造高盈利店铺
- 302、超强集成店盈利系统——从定位规划到业绩倍增全案落地
- 303、连锁门店全能运营——从经营突破到高效管理实战

- 304、门店 VIP 会员经营——千万店复购方案
- 305、门店销售业绩提升——百大客经营方案落地
- 306、业绩增长系统——全域增长爆流

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。