**2014年深圳市中小企业提升国际化经营能力培训项目三**

**2015年海外业务战略规划分享会——**

**战略客户营销——海外营销总监必做功课**

2014年即将结束，2015营销年度即将开启。新的一年海外营销规划从哪里入手？对企业海外业务的总舵手——营销总监而言，年度海外营销规划里的核心篇章——海外战略客户营销，你准备好了没有？

* 海外战略客户是指现在或未来为公司每年贡献几百万美金销售额的大客户。他们通常是TOP 5或TOP 10，是海外业务的销售主力和核心资产。如果这个客户群的销售能增长30%-50%，海外业务无疑会有质的飞跃**——你了解海外战略客户营销的切入点和作业流程吗？**
* 海外战略客户营销是一道年度“VIP客户大餐”，需要公司配置优秀的营销团队，整合最好的营销方案，同客户建立战略伙伴关系，通过跨部门成员的共同努力才能实现企业和客户的“双赢”**——你熟悉海外战略客户营销的组织运营了吗？**
* 海外战略客户营销也是一场“攻坚战”，需要营销团队掌握洞察客户需求的能力，具备海外“产品方案”，“渠道营销”和“商务模式”整合创新能力，在海外战略协伙伴的协同推进下，才能实现“鲤鱼跃龙门”的营销质变**——你掌握海外战略客户营销的关键技能了吗？**

对多数外销企业而言，“大客户营销年年搞，但效果却不怎么好”。实施海外战略客户营销中，很多企业常犯的错误是：

* **不会遴选战略客户**：误把“问题客户”和“鸡肋客户”作为战略客户，艰苦营销，难见成效；
* **不会洞察战略客户的需求**：简单的把战略客户营销做成了“成本战”、“价格战”，海外大客户越做越亏；
* **大客户团队营销能力弱**：不知道如何拟制战略客户营销方案，或“怀揣珠玉”却难以获得客户认同；
* **不会组织、把控项目的发展**：项目实施走到半路就“变了味道”，本来的好项目却做成了“夹生饭”。

海外战略客户营销无疑是海外年度规划的“重头戏”，代表着公司海外业务发展的主力和希望，是海外营销总监年度必须做好的功课；否则，海外战略客户“一旦流失，满盘皆输”。这是一场输不起的战争！

为此，深圳市高新技术协会特别邀请张慧海老师为高新技术企业海外营销负责人讲授《海外战略客户营销——海外营销总监必做功课》，现场讲解海外战略客户营销的四大内容，七个步骤和三个实施阶段，帮助广大高新技术企业做好2015年的海外战略客户营销规划，并为企业做战略客户营销个案现场咨询。

**讲师：张慧海老师**

法国马赛大学工商管理硕士（MBA），香港城市大学市场营销系顾问DAC

* 具有15年以上海外市场拓展经验，曾任TCL海外营销中心副总监和深圳S高新技术企业国际业务总监，在所开创的“海外品牌经销代理”成为TCL海外品牌业务主流模式；在S企业期间2年内实现了海外销售从0 到1800万美金的飞跃，国际业务销售比例超过50%，成为该企业上市的核心板块。
* 张老师荣获全球渠道研究特殊奖项，擅长海外市场拓展，渠道建设及客户管理，高科技企业海外营销，海外品牌建设及管理，海外战略客户营销等领域，张老师是为数不多国内同时具备消费品和工业品营销经验的海外营销实战专家，常年受商务部外贸发展局邀请为各省外贸企业授课。
* 除为深圳高新协会和商务部授课外，张老师聚焦高科技企业设立“深科海富投资联盟”，专门致力于向高科技企业提供海外业务培训、咨询及投资服务，客户包括上市企业，民营企业及中小高科技企业。代表客户有：广东好帮手集团，山东鲁泰集团，格兰仕集团海外部，国家电网南瑞集团，株洲南车，昆明制药，国铁科林，宁波奥克斯空调，广东风华环保，香港凌丰集团等。
* 培训时间：2014年12月26日（星期五） 下午：14：30——17：00
* 培训对象：高科技企业董事长、总经理、海外营销总监、总经理或海外业务主管。
* 会员企业免费，每家企业限报2人（1人是海外营销总监/总经理）。
* 有大客户营销现场咨询意向的企业，请将项目简介资料（客户/现状/问题/机会）请发送至：liutt@hi-tech.org.cn
* **咨询窗口：**刘小姐/章先生：0755—83699382   0755-83699014
**参与方式：**请点击[在线报名！](http://203.91.44.177:8088/hy/MeettingSignUpNew.do?do=add&PROJECT_NO=2014-0080)（<http://203.91.44.177:8088/hy/MeettingSignUpNew.do?do=add&PROJECT_NO=2014-00>93）
* 如网络原因等无法在线报名，请下载并填写[报名回执](http://www.hi-tech.org.cn/gaoxing/uploadfile/2014/1112/20141112023135268.doc)邮电至liutt@hi-tech.org.cn或传真至：0755—83671211
**温馨提示：在线报名系统提示成功即可，无须知会协会,传真及邮件报名的企业需与协会培训部确认；谢谢大家配合！**