

大学课程

咨询业的市场营销和销售





大学课程

咨询业的市场营销和销售

- » 模式:在线
- » 时间:6周
- » 学历:TECH科技大学
- » 时间:16小时/周
- » 时间表:按你方便的
- » 考试:在线

目标群体: 已经开始从事专业咨询职业的毕业生、研究生、工程师、建筑师和同等人员。

网络访问: www.techtitute.com/cn/school-of-business/postgraduate-certificate/marketing-sales-consulting

目录

01 欢迎	02 为什么在TECH学习?	03 为什么选择我们的课程?	04 目标
4	6	10	14
	05 结构和内容	06 方法	07 我们的学生简介
	18	24	32
	08 课程管理	09 对你职业生涯的影响	10 对你的公司的好处
	36	40	44
			11 学位
			48

01 欢迎

虽然有时被忽视,但市场和销售是咨询的两个关键领域。没有他们,行动的实施和监测及审计的进行就会大打折扣。由于这个原因,营销顾问是该领域最受欢迎的人物之一。这个课程旨在为专业人士提供他们所需的所有工具,将最佳的销售技巧融入他们的日常工作中,深入探讨销售过程的结构或与不同利益相关者的互动等问题。这将使学生能够获得商业世界的重要机会,从而在他或她的职业生涯中立即体验到进步。



咨询业的市场营销和销售大学课程。
TECH科技大学



“

通过将最好的营销和销售技巧纳入你的日常咨询工作,推进你的职业生涯”

02

为什么在TECH学习?

TECH是世界上最大的100%在线商业学校。它是一所精英商学院，具有最大的学术需求模式。一个国际高绩效和管理技能强化培训的中心。



“

TECH是一所站在技术前沿的大学, 它将所有资源交给学生支配, 以帮助他们取得商业成功"

TECH科技大学



创新

该大学提供一种在线学习模式,将最新的教育科技与最大的教学严谨性相结合。一种具有最高国际认可度的独特方法,将为学生提供在不断变化的世界中发展的钥匙,在这个世界上,创新必须是所有企业家的基本承诺。

“由于在节目中加入了创新的互动式多视频系统,被评为“微软欧洲成功案例”。



最高要求

TECH的录取标准不是经济方面的。在这所大学学习没有必要进行大量投资。然而,为了从TECH毕业,学生的智力和能力的极限将受到考验。该机构的学术标准非常高。

95% | TECH学院的学生成功完成学业



联网

来自世界各地的专业人员参加TECH,因此,学生将能够建立一个庞大的联系网络,对他们的未来很有帮助。

+100,000

每年培训的管理人员

+200

不同国籍的人



赋权

学生将与最好的公司和具有巨大声望和影响力的专业人士携手成长。TECH已经与7大洲的主要经济参与者建立了战略联盟和宝贵的联系网络。

+500

| 与最佳公司的合作协议



人才

该计划是一个独特的建议,旨在发挥学生在商业领域的才能。这是一个机会,你可以利用它来表达你的关切和商业愿景。

TECH帮助学生在这个课程结束后向世界展示他们的才华。



多文化背景

通过在TECH学习,学生将享受到独特的体验。你将在一个多文化背景下学习。在一个具有全球视野的项目中,由于该项目,你将能够了解世界不同地区的工作方式,收集最适合你的商业理念的创新信息。

TECH的学生来自200多个国家。

TECH追求卓越,为此,有一系列的特点,使其成为一所独特的大学:



分析报告

TECH探索学生批判性的一面,他们质疑事物的能力,他们解决问题的能力和他们的人际交往能力。



优秀的学术成果

TECH为学生提供最好的在线学习方法。大学将再学习方法(国际公认的研究生学习方法)与哈佛大学商学院的案例研究相结合。传统和前卫在一个艰难的平衡中,在最苛刻的学术行程中。



规模经济

TECH是世界上最大的网上大学。它拥有超过10,000个大学研究生课程的组合。而在新经济中,数量+技术=颠覆性价格。这确保了学习费用不像在其他大学那样昂贵。



向最好的人学习

TECH教学团队在课堂上解释了导致他们在其公司取得成功的原因,在一个真实、活泼和动态的环境中工作。全力以赴提供优质专业的教师,使学生在事业上有所发展,在商业世界中脱颖而出。

来自20个不同国籍的教师。



在TECH,你将有机会接触到学术界最严格和最新的案例研究"

03

为什么选择我们的课程？

完成科技课程意味着在高级商业管理领域取得职业成功的可能性倍增。

这是一个需要努力和奉献的挑战，但它为我们打开了通往美好未来的大门。学生将从最好的教学团队和最灵活、最创新的教育方法中学习。



“

我们拥有最著名的教师队伍和市场上最完整的教学大纲,这使我们能够为您提供最高学术水平的培训”

该方案将提供众多的就业和个人利益,包括以下内容。

01

对学生的职业生涯给予明确的推动

通过在TECH学习,学生将能够掌握自己的未来,并充分开发自己的潜力。完成该课程后,你将获得必要的技能,在短期内对你的职业生涯作出积极的改变。

本专业70%的学员在不到2年的时间内实现了职业的积极转变。

02

制定公司的战略和全球愿景

TECH提供了一般管理的深刻视野,以了解每个决定如何影响公司的不同职能领域。

我们对公司的全球视野将提高你的战略眼光。

03

巩固高级商业管理的学生

在TECH学习,为学生打开了一扇通往非常重要的专业全景的大门,使他们能够将自己定位为高级管理人员,对国际环境有一个广阔的视野。

你将在100多个高层管理的真实案例中工作。

04

承担新的责任

在该课程中,将介绍最新的趋势、进展和战略,以便学生能够在不断变化的环境中开展专业工作。

45%的参训人员在内部得到晋升。

05

进入一个强大的联系网络

TECH将其学生联系起来,以最大限度地增加机会。有同样关注和渴望成长的学生。你将能够分享合作伙伴、客户或供应商。

你会发现一个对你的职业发展至关重要的联系网络。

06

以严格的方式开发公司项目

学生将获得深刻的战略眼光,这将有助于他们在考虑到公司不同领域的情况下开发自己的项目。

我们20%的学生发展自己的商业理念。

07

提高软技能和管理技能

TECH帮助学生应用和发展他们所获得的知识,并提高他们的人际交往能力,使他们成为有所作为的领导者。

提高你的沟通和领导能力,为你的职业注入活力。

08

成为一个独特社区的一部分

学生将成为由精英经理人、大公司、著名机构和来自世界上最著名大学的合格教授组成的社区的一部分:TECH科技大学社区。

我们给你机会与国际知名的教授团队一起进行专业学习。

04 目标

这个咨询业的市场营销和销售大学课程的主要目标是使学生通过将最佳的商业策略融入工作实践,从而在专业上取得进步。因此,你不仅会因为你在项目监督和经济运作方面的表现而成为一名具有巨大价值的商业顾问,而且还因为你注重营销的眼光,使你能够有效地执行商业销售。



“

这个大学课程的目的是提高学生的专业前景，
基于应用于商业咨询的市场营销和销售”

你的目标就是我们的目标。
他们一起努力实现这些目标。

咨询业的市场营销和销售大学课程 将培训学生:

01

了解咨询公司的一般销售流程

02

深入研究销售过程的每一个阶段, 从机会识别和
鉴定, 到成交和跟进

03

让学习者深入了解潜在的购买特征, 以及每个特
征在购买过程中的定位

04

为如何准备销售文件或向客户提出建议奠定基础

05

全面了解商务咨询公司的实际情况, 它们是如何组织的, 如何提
供服务, 它们需要哪些专业人员来发展服务, 它们开展哪些类型
的项目, 以及它们如何从方法学角度开展这些项目



06

了解整个战略规划过程以及它如何为组织增加价值

08

将想法变成市场主张



09

知道在市场提案中产生价值的重要性

07

将商业程序纳入商业顾问的日常工作中

10

认真、准确地遵循整个销售过程

05

结构和内容

通过这个大学课程, 学生将亲身了解销售过程的结构、发起过程或机会鉴定方面的最新进展。所有这些, 都是基于1个专门的模块, 将在150个小时的学习中发展, 并将持续6周。此外, 这些内容将以大量的多媒体教学资源呈现, 如案例研究、讲座和互动总结。



“

这些内容将使你成为应用于咨询业的营销和销售方面的优秀专家。现在就去报名, 检查看看吧”

教学大纲

商业咨询有许多专业领域,公司高度重视那些拥有商业工具来补充其业务分析和监测的人。

该课程满足了这一需求,并为学生提供了一个学术路线,通过该路线,他们可以深入研究咨询业销售的相关方面,如将想法转化为市场建议、销售漏斗、销售中不同参与者的作用,特别是买方和其他介入方,以及这些过程的持续时间和管理。

因此,在150个小时的教学中,专业人员将能够掌握那些与当今商业世界的顾问完全相关的元素,这需要能够执行不同任务的综合素质。

该课程为期6个星期,分为1个内容模块

模块1

咨询业的市场营销和销售



在哪里、什么时候、如何进行？

TECH 提供了完全在网上发展这个咨询业的营销和销售大学课程的可能性。在培训持续的6个星期天中，学生可以将能够访问本课程的所有内容，这将使你能够自我管理你的学习时间。

一个独特的、关键的、决定性的教育经历，以促进你的专业发展，实现明确的飞跃。

模块1 咨询业的市场营销和销售

1.1. 功能咨询业的市场营销和销售

- 1.1.1. 营销和定位
- 1.1.2. 市场和销售之间的关系
- 1.1.3. 在咨询中销售

1.2. 将想法变成市场主张

- 1.2.1. 过程
- 1.2.2. 邀约
- 1.2.3. 验证和可行性
- 1.2.4. 市场规模。(TAM)总可容纳的市场, (SAM)可提供服务的市场, (SOM)可获得服务的市场
- 1.2.5. 客户目标
- 1.2.6. 市场案例

1.3. 构建销售流程

- 1.3.1. 销售过程中的一般结构
- 1.3.2. 销售漏斗
- 1.3.3. 流程各部分的阶段和里程碑

1.4. 发起过程

- 1.4.1. 发起的来源
- 1.4.2. 机会
- 1.4.3. 接下来的步骤

1.5. 资格认证机会

- 1.5.1. 你的客户的业务
- 1.5.2. 机会的鉴定:过程和标准
- 1.5.3. 创造价值的重要性

1.6. 与不同利益相关者的互动

- 1.6.1. 买方和其他介入方
- 1.6.2. 与他们互动:策略
- 1.6.3. 人际互动简介:为受众量身定做信息的重要性

1.7. 提案的关键组成部分

- 1.7.1. 最低限度的结构和内容
- 1.7.2. 执行摘要
- 1.7.3. 范围和风险管理

1.8. 市场主张中价值产生的重要性

- 1.8.1. 如何谈论价值
- 1.8.2. 价值和价格之间的区别
- 1.8.3. 不同的定价模式:影响和风险

1.9. 谈判和成交过程

- 1.9.1. 谈判的典型步骤
- 1.9.2. 创造替代品的重要性
- 1.9.3. 风险和合同管理

1.10. 领导一个销售过程

- 1.10.1. 销售过程的持续时间和管理
- 1.10.2. 销售过程中的技术
- 1.10.3. 过程监控
- 1.10.4. 反馈的重要性



06 方法

这个培训计划提供了一种不同的学习方式。我们的方法是通过循环的学习模式发展起来的:再学习。

这个教学系统被世界上一些最著名的医学院所采用,并被**新英格兰医学杂志**等权威出版物认为是最有效的教学系统之一。





“

发现再学习, 这个系统放弃了传统的线性学习, 带你体验循环教学系统: 这种学习方式已经证明了其巨大的有效性, 尤其是在需要记忆的科目中”

TECH商学院使用案例研究来确定所有内容的背景

我们的方案提供了一种革命性的技能和知识发展方法。我们的目标是在一个不断变化, 竞争激烈和高要求的环境中加强能力建设。

“

和TECH,你可以体验到一种正在动摇
世界各地传统大学基础的学习方式”



该课程使你准备好在不确定的环境中
面对商业挑战, 使你的企业获得成功。



我们的课程使你准备好在不确定的环境中面对新的挑战,并取得事业上的成功。

一种创新并不同的学习方法

该技术课程是一个密集的培训课程,从头开始创建,为国内和国际最高水平的管理人员提供挑战和商业决策。由于这种方法,个人和职业成长得到了促进,向成功迈出了决定性的一步。案例法是构成这一内容的基础的技术,确保遵循最新的经济,社会和商业现实。



你将通过合作活动和真实案例,学习如何解决真实商业环境中的复杂情况”

在世界顶级商学院存在的时间里,案例法一直是最广泛使用的学习系统。1912年开发的案例法是为了让法律学生不仅在理论内容的基础上学习法律,案例法向他们展示真实的复杂情况,让他们就如何解决这些问题作出明智的决定和价值判断。1924年,它被确立为哈佛大学的一种标准教学方法。

在特定情况下,专业人士应该怎么做?这就是我们在案例法中面临的问题,这是一种以行动为导向的学习方法。在整个课程中,学生将面对多个真实案例。他们必须整合所有的知识,研究,论证和捍卫他们的想法和决定。

再学习方法

TECH有效地将案例研究方法方法与基于循环的100%在线学习系统相结合, 在每节课中结合了个不同的教学元素。

我们用最好的100%在线教学方法加强案例研究:再学习。

我们的在线系统将允许你组织你的时间和学习节奏, 使其适应你的时间表。你将能够从任何有互联网连接的固定或移动设备上获取容。

在TECH, 你将用一种旨在培训未来管理人员的尖端方法进行学习。这种处于世界教育学前沿的方法被称为再学习。

我们的商学院是唯一获准采用这种成功方法的西班牙语学校。2019年, 我们成功地提高了学生的整体满意度(教学质量, 材料质量, 课程结构, 目标.....), 与西班牙语最佳在线大学的指标相匹配。



在我们的方案中,学习不是一个线性的过程,而是以螺旋式的方式发生(学习,解除学习,忘记和重新学习)。因此,我们将这些元素中的每一个都结合起来。这种方法已经培养了超过65万名大学毕业生,在生物化学,遗传学,外科,国际法,管理技能,体育科学,哲学,法律,工程,新闻,历史,金融市场和工具等不同领域取得了前所未有的成功。所有这些都是在一个高要求的环境中进行的,大学学生的社会经济状况很好,平均年龄为43.5岁。

再学习将使你的学习事半功倍,表现更出色,使你更多地参与到训练中,培养批判精神,捍卫论点和对比意见:直接等同于成功。

从神经科学领域的最新科学证据来看,我们不仅知道如何组织信息,想法,图像y记忆,而且知道我们学到东西的地方和背景,这是我们记住它并将其储存在海马体的根本原因,并能将其保留在长期记忆中。

通过这种方式,在所谓的神经认知背景依赖的电子学习中,我们课程的不同元素与学员发展其专业实践的背景相联系。



该方案提供了最好的教育材料,为专业人士做了充分准备:



学习材料

所有的教学内容都是由教授该课程的专家专门为该课程创作的,因此,教学的发展是具体的。

然后,这些内容被应用于视听格式,创造了TECH在线工作方法。所有这些,都是用最新的技术,提供最高质量的材料,供学生使用。



大师课程

有科学证据表明第三方专家观察的有用性。

向专家学习可以加强知识和记忆,并为未来的困难决策建立信心。



管理技能实习

他们将在每个学科领域开展具体的管理能力发展活动。获得和培训高级管理人员在我们所处的全球化框架内所需的技能和能力的做法和新情况。



延伸阅读

最近的文章,共识文件和国际准则等。在TECH的虚拟图书馆里,学生可以获得他们完成培训所需的一切。





案例研究

他们将完成专门为这个学位选择的最佳案例研究。由国际上最好的高级管理专家介绍,分析和辅导的案例。



互动式总结

TECH团队以有吸引力和动态的方式将内容呈现在多媒体中,其中包括音频,视频,图像,图表和概念图,以强化知识。这个用于展示多媒体内容的独特教育系统被微软授予“欧洲成功案例”称号。



测试和循环测试

在整个课程中,通过评估和自我评估活动和练习,定期评估和重新评估学习者的知识:通过这种方式,学习者可以看到他/她是如何实现其目标的。



07

我们的学生简介

TECH学院的学生是不断寻求职业发展的人。出于这个原因，他们一直在更新自己，学习新的方法来改进他们的工作。这个课程对他们来说是完美的，因为它实现了双重功能：一方面，响应对这种类型的配置文件的需求，另一方面，创造合格的专业人员，能够面对不同类型的情况并能够有效地解决它们。



“

TECH一直在寻找方法帮助学生实现他们的目标, 而这个计划是体验重大职业发展的最快速和最简单的方法之一”

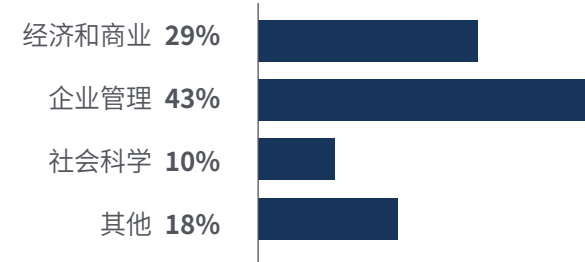
平均年龄

35岁至45岁之间

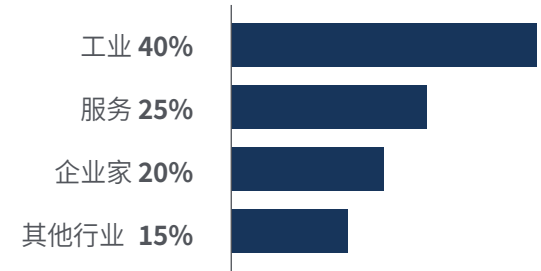
经验年限



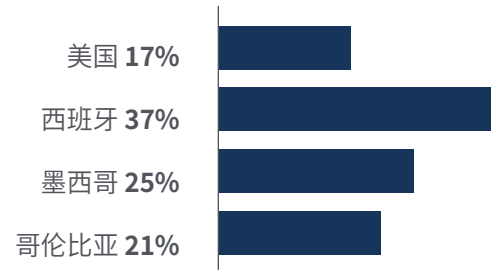
培训



学术概况



地域分布



Enrique Montalvo

独立顾问

"我知道公司现在正在寻找一个更全面、更完整的顾问形象，他们能够在不同的情况下执行。这就是为什么我一直在寻找方法，以成为一个专门从事不同领域的专业人士。TECH是唯一了解该行业实际情况的机构，因此提供最好的课程。有了这个课程，我成功地得到了更多的客户，从那时起我的情况有了很大的改善"。

08 课程管理

咨询业的市场营销和销售大学课程拥有最好的教学人员,由商业领域的专家组成,适用于咨询工作。通过这种方式,学生将能够把最好的工具纳入他们的工作,以便能够有效和快速地销售和进行商业运作。此外,所有这些都是教育市场上最好的教学方法。



“

这个课程的众多优势之一是它的师资力量:报名参加并享受应用于商业咨询的营销方面的最佳学习"

管理人员



Pérez-Ayala, Luis Yusty 博士

- ◆ SENER的工程、基础设施、能源和海军部门的财务和管理控制主任。
- ◆ 马德里理工大学 (UPM) 商业咨询和管理硕士课程的金融讲师。
- ◆ 在西班牙、葡萄牙、安道尔和以色列在Accenture 的Travel & Hospitality Industry Technology Lead负责人
- ◆ 在Accenture担任高级经理, 负责智能金融领域。
- ◆ 首席财务官服务-财务会计咨询服务领域的EY副总监
- ◆ 毕马威商业咨询领域高级经理-财务职能
- ◆ 工商管理学学士
- ◆ 经济学学士(UCLM)
- ◆ 收入管理硕士 (康奈尔大学)
- ◆ 销售硕士 (销售商业学校)
- ◆ 管理控制、财务管理和税务方面的证书课程
- ◆ CEF (金融研究中心) 的高级会计课程



09

对你职业生涯的影响

近年来,商业咨询领域发生了重大转变,因此专业人士必须适应这种情况。这就是为什么这个咨询业的营销和销售大学课程提供了通过学习该学科的所有商业方面来提高你的职业前景的机会。因此,学生将能够为他的雇主和客户提供更好的服务,这样他就会看到他的职业生涯如何迅速改善





“

变化不会自己发生:采取主动,使你的未来更加光明”

你准备好迈出这一步了吗？ 卓越的职业提升在等着你

TECH科技大学的咨询业的市场营销和销售大学课程一个强化课程, 为学生面对项目管理领域的挑战和商业决策做好准备。

其主要目的是促进你的个人和职业成长。帮助他们获得成功。

公司正在为他们的顾问寻找一个商业形象。不要被落下。

改变你的职业生涯。你只有一步之遥, 请报名参加。

改变的时候到



改变的类型



工资提高

完成这个课程后, 我们学生的工资会增长超过25.89%。



10

对你的公司的好处

由于这个大学课程,公司将在今天的商业世界中享有基本的商业技能。因此,这个课程不仅对学习者来说是一个进步,而且对他或她的公司来说也是一个进步,无论是他或她的雇主还是他自己的公司。这一资格也给专业人士及其组织带来了额外的声望,因为它有世界上最好的在线教育机构的质量印章。



“

有了这个大学课程,你将有利于你的职业生涯
和你的公司,改善你的客户组合和你的销售”

培养和留住公司的人才是最好的长期投资。

01

人才和智力资本的增长知识资本

该专业人员将为公司带来新的概念、战略和观点，可以为组织带来相关的变化。

02

留住高潜力的管理人员，避免人才流失

这个计划加强了公司和经理人之间的联系，并为公司内部的职业发开展辟了新的途径。

03

培养变革的推动者

你将能够在不确定和危机的时候做出决定，帮助组织克服障碍。

04

增加国际扩张的可能性

由于这一计划，该公司将与世界经济的主要市场接触。



05

开发自己的项目

可以在一个真实的项目上工作, 或在其公司的研发或业务发展领域开发新。

06

提高竞争力

该课程将使具备接受新挑战的技能, 从而促进组织的发展。

11 学位

咨询业的市场营销和销售大学课程保证最严格和最新的培训。此外, 学生还可以获得由 TECH 科技大学颁发的大学课程证书。



“

成功地完成这个课程,并获得你的大学学位,而无需旅行或文书工作的麻烦”

此项 **咨询业的市场营销和销售大学课程** 是大学上最完整和最新大学课程的家课程。

评估通过后, 学生将通过邮寄收到由 **TECH 科技大学** 颁发, 的相应的 **大学课程学位证书**。

学位由 **TECH科技大学** 颁发, 证明在项大学课程位中所获得的资质, 并满足工作交流、竞争性考试和职业评估委员会的普遍要求。

学位: **咨询业的市场营销和销售大学课程**

官方学时: **150小时**。





大学课程

咨询业的市场营销和销售

- » 模式: 在线
- » 时间: 6周
- » 学历: TECH科技大学
- » 时间: 16小时/周
- » 时间表: 按你方便的
- » 考试: 在线

大学课程

咨询业的市场营销和销售