

## 渠道中级培训提纲

日期	时间	用时	培训/交流内容	讲师	备注
第一天	9:00-9:30	30m	领导发言	蔡总/松林	重视与鼓励
	9:30-10:30	1h	如何做好售前支持（一）	张彦和	售前工程师的工作内容与职责，工作技巧及注意事项；需求调查
	10:30-12:00	2.5h	售前眼里的小型UPS	郑龙艺	包括产品的主要功能、性能、目标市场或定位、适用环境及负载、可选方案、竞手比较、绑标点，以及选型、配置、安装方案、投标、下单等环节的注意事项等
	13:30-14:30				
	14:30-16:30	5h	售前眼里的中大型UPS	叶新平	包括产品的主要功能、性能、目标市场或定位、适用环境及负载、可选方案、竞手比较、绑标点，以及选型、配置、安装方案、投标、下单等环节的注意事项等
9:00-12:00					
第二天	13:30-16:30	3h	售前眼里的精密空调	戴林华	包括产品的主要功能、性能、目标市场或定位、适用环境、可选方案、竞手比较、绑标点，以及选型、配置、安装方案、投标、下单等环节的注意事项等
	第三天	9:00-12:00	4h	微模块数据中心解决方案	李志国
13:30-14:30					
14:30-16:30		2h	台达DCIM系统介绍	蔡盛	DCIM市场状况；台达DCIM系统方案；整体方案的选型、配置、交流、投标、下单等环节的注意事项等
第四天	9:00-12:00	3h	如何制作标书	郑强	应标规范、操作程序及注意事项；典型案例应标过程分享（大家一起做标书）
	13:30-16:30	3h	考试与总结	张彦和	答疑、考试与总结