



☎To:	☎From:	健峰
☎Fax:	☎Phone:	0574-62788888
☎Phone:	✉E-mail:	
📄Pages:	☎Fax Reply No.:	0574-62897377

市场营销攻略营

这是一堂让你实现营销作战地图的前哨战!

课程宗旨

本课程着重帮助企业建立组织使命、制定目标，并能科学地拟定企业策略、营销目的、营销策略和规划程序，以期使公司领导层明确行销使命和理念。在分析市场时，能熟练掌握并运用行销管理、业务奖励等一系列营销知识，确认目标市场，做好产品定位、价格定位的行销企划。

课程中，讲师将亲自带领学员实际操作，自己做分析、自己做策略，再通过讲师点评，三天密集训练完成行销架构。让您回到企业后，能对准订定的目标，发挥公司优势，做好业务管理，轻松做行销。

课程内容

- ◇ 是否所有企业都需要做营销战略?
- ◇ 案例讨论：不是团队的团队?
- ◇ 市场细分与目标市场的选择
- ◇ 目标市场的地位与成长率
- ◇ 产品分析
- ◇ 战略七大原则
- ◇ 客户特征描述客户需求与状态分析
- ◇ 客户购买动机与购买决策分析
- ◇ 客户非买我们产品的理由是什么?
- ◇ 竞争对手的 SWOT 分析
- ◇ 市场泄露图分析
- ◇ 市场竞争格局的过去与将来
- ◇ 本公司存在的宗旨与目标
- ◇ 聚焦、专注与八项改革
- ◇ 财务预估
- ◇ 各小组发表，立下军令状

课程效益

专家指导

- 给您建议和改善方案

跨行业对话

- 听到不同行业的 CEO，对您营销思路与方法的建议，跨出惯性思维

专业对话

- 现场授课老师以及参与的企业从多重不同面向，给予您及您的团队重组营销思路的建议

感受差异化学习

- 深刻的感受别家公司的团队和您的团队之间的差异

专属作战地图及执行计划

- 课程结束后，立刻完成最符合您的企业马上可以执行的超强战术

操作模式

- 非上课，采用深度会谈的方法，让您与团队，找出面对现在市场的“突围、成长、防守、反击”之路，补短板，增长板。

课程特色

- **深度会谈的教学方法**——让 CEO 深度思考最适合自己公司的运营法则。
- **畅所欲言**——让不同行业之间产生有激荡性的对话。
- **从顶层营销战略到团队组建，带您深度探讨学习**——将您的战略思路与您团队成员 360 度进行讨论、和思想的碰撞。
- **从战略面到执行面，深度剖析内部资源及强、弱项**
- **从外部市场面，以数据化模型洞察市场**——将计划的合理性、可执行性以及有效性，进行拆解分析
- **从外部市场需求逐层拟定战术**——市场判断、产品分析、开拓客户流程，研拟出如何打击对手的攻防战术
- **对于内部架构有效率的运作组织**——组织架构的搭配、供应链体系的支持、生产、技术开发流程的协调、品质体系的建立、财务现金流量的控制、人力资源体系的搭建，配合专业老师，给您建议和改善方案。

师资介绍**黄胖胖（黄孝宜）老师****健峰最顶级营销天王老师**

美国名校柏克莱大学 MBA，将世界一流的企业管知识融合中国的独特式管理方式，为学员打造最符合时代脉动的总裁能力。

- 健峰管理技术研修中心资深顾问师
- 毕业于台湾大学会计系、美国柏克莱大学管理硕士

**专长**

- 营销战略、营销制度、营销团队建立、营销人才规划
- 财务制度之规划和建立，成本管理、绩效评估和差异分析
- 企业再造、领导统御能力和沟通协调技巧、问题发现、分析和解决
- 人力资源制度等领域。

参加对象

- 一班限五家企业参加
- 一家企业总经理带领 2 位骨干，营销主管、生产主管。（最好再结合人资主管、研发主管及财务主管）

本课程可能因应市场需求与产业状况进行调整，具体课程以课程表为准！

时 间：3 天 2 夜

地 点：健峰培训城（浙江省余姚市梁弄镇健峰城路 8 号）

费 用：¥66,000 元/家

费用支付方式：报名时请将费用划拨至下列账户：

开户名称	开户银行	账 号
余姚市健峰培训学校有限公司	中国农业银行余姚梁弄支行	39607001040011459

客户服务部电话：0574-62788888

客户服务部传真：0574-62897377

免费咨询专线：8008574466

健全体质 超越巅峰

人人有改善的能力，处处有改善的余地



院部课程报名表

姓名	身份证	职务	性别	身高 (cm)	体重 (kg)	视力	教育程度	联系方式	是否打呼	是否抽烟	课程 (届别)	培训时间	开票资料 (汇款名称、税号、开户行、银行账号、地址、电话)	备注

制服属运动装, 选择尺码依据如下:

1. 60m 以下 小号 1. 60~1. 70m 中号 1. 70~1. 75m 大号 1. 75~1. 80m 加大号 1. 80m 以上 特大号

公司名称			员工数		产品			邮编	
公司地址					网址			传真	
总经理姓名		手机		邮箱		企业负责人		职务	
人资主管姓名		职务		邮箱		手机		办公室电话	
联络人姓名		职务		邮箱		手机		办公室电话	

注：1. 本表若不敷使用，请自行影印放大使用，填妥本表请回传至客服服务部 传真：0574-62897377

2. 是否打呼和抽烟是为了方便安排宿舍，身份证是为了给学员买保险，身高和视力按照此排座位的，请认真填写

3. 开票资料请向贵公司财务部门确认提供，请在报名表中填写，也可选择另付 A4 纸。

健全体质 超越巅峰

人人有改善的能力，处处有改善的余地