
营销创新与策划

适合对象：

企业主管市场部工作的高层领导

营销总监 市场部职能人员

学员收益：

通过两天的学习与演练，系统了解营销策划的运作方法

1. 了解营销策划工作的内容
2. 通过案例与实际演练熟悉营销策划工作的方法
3. 了解如何评估营销策划工作的效果

培训时间：

2天

培训方式：

理论与方法讲解、案例分析

具体工作沙盘演练

培训讲师：

陈旻

采纳品牌营销策划机构北京公司总经理

准达商学院高级讲师



中国第二代实战派品牌营销专家！

致力于打造最适合国内企业的“中国式营销”！

工商管理硕士，现任中国品牌研究中心专家组成员，澳中教育交流协会营销专业首席专家。多个消费品品牌操盘手。

现任采纳北京公司总经理，并担任河北远东集团、山东福德集团、山东奥星集团、陕西西凤集团、河南矛盾集团、金星啤酒、山东金正大集团、板城烧锅酒、鲁花集团等十余家企业的品牌与营销顾问。

培训大纲：

主题	培训内容	讨论与训练
营销策划哪些内容	<ul style="list-style-type: none">● 企业的营销战略如何制定？● 企业整体营销运营中的工作模块● 营销策划哪些内容哪些具体的工作内容	<ol style="list-style-type: none">1. 如何制定企业的营销战略？2. 营销策划工作分别参与部门有哪些？
设定目标与组织资源	<ul style="list-style-type: none">● 企业如何设定短期与长期的营销目标● 营销目标包含哪些内容● 资源配置的基本方案	<ol style="list-style-type: none">1. 制定一个年度经营目标2. 设定年度目标的工作阶段与评估办法
品牌与产品规划	<ul style="list-style-type: none">● 如何为品牌进行定位● 如何构建品牌的价值体系● 品牌与产品规划的基本工作内	<ol style="list-style-type: none">1. 如何设计公司的品牌价值体系？2. 用哪些工具和方法表现

	<p>容</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 品牌规划案例讲解 ● 品牌规划的评估 	公司的品牌价值？
商业模式与营销规划	<ul style="list-style-type: none"> ● 案例讲解商业模式的设计 ● 如何制定企业的整体营销规划 ● 营销规划工作有哪些具体内容 ● 营销规划的方法与基本工具 ● 营销模式的评估办法 	1. 列出本公司的营销模式评估要素
推广与传播规划	<ul style="list-style-type: none"> ● 如何确定我们的传播渠道 ● 如何制定整体推广传播策略 ● 基础传播与公关传播 ● 案例讲解典型公关传播手段 ● 推广与传播方案的评估 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 制定年度传播规划规划 2. 全面列列举本公司基础传播的手段
组织与团队建设	<ul style="list-style-type: none"> ● 案例讲解如何制定营销团队的部门与职能设置 	根据营销模式设计部门划分与职能
总结训练	<ul style="list-style-type: none"> ● 制定企业的年度营销规划大纲 	每个小组制定一套基本年度营销规划大纲

授课风格：

实战实效，现场互动，关联案例剖析，课堂解决现实难题

专家观点：

——助你赢得下一场战斗的，才是真正的英雄。

——适合的，才是最好的！

客户评价：

1、陈老师的课很好，解决了很多我平时经常遇到，但是不知道怎么解决的问题。
—— 西凤集团 田崇军

2、陈老师的培训课程对品牌的推广揭示了一些具体可行的方法，容易理解，谢谢！
—— 山东健元集团总经理 姜元义

3、陈老师的品牌课讲得很不错，一听就知道是实战派的企业实用课程。
—— 河北今中道集团总经理 冯占峰

4、很有收获，针对性很强。通过陈老师的课，我们学到了很多实用的营销方法。
—— 宁夏红集团 高涛