
深度营销培训提纲

● □ 课程目的：

- 1、 使学员深刻分析市场竞争的关键，理解深度营销的思想和理念，掌握深度营销的策略套路和系统方法；
- 2、 联系实战案例，讲解核心经销商开发策略与管理，提高学员渠道运作能力与技巧；
- 3、 围绕重点客户争夺的实战要求，讲解终端开发、服务与关系维护的具体方法，以提高学员的营销实效；
- 4、 结合区域市场竞争实况，讲解促销策略创新与推广活动执行实务，使学员提高相应促销企划和执行组织能力；
- 5、 基于深度营销模式要求，讲解如何提高队伍执行力，以提升学员营销团队建设和队伍指导的技能。

一、 市场解析与深度营销模式介绍

- a) 营销现实困境及其分析
- b) 营销模式创新的理念与方向
- c) 深度营销模式的主要思想与策略套路
- d) 相应的管理体系与队伍保证
- e) 分组研讨：结合现实营销难点与企业实际，研讨深度营销模式的运作要点

二、 做好区域研究与营销策略规划

- a) 做好区域市场调研与布局
- b) 不同区域市场的定位与竞争策略选择
- c) 相关营销策略组合与运作节奏
- d) 分组研讨：区域市场的规划与策略思路研讨

三、 核心经销商开发策略与管理实务

- a) 区域市场经销商的开发基本流程
- b) 经销商选择标准与开发策略
- c) 如何做好经销商日常拜访与维护
- d) 实战案例研讨：结合公司经销商的突出问题，谈谈如何有效促进经销商经营提升？

四、 终端开发与维护实务

- a) 全面解读类型及其特点
- b) 合作模式与开发策略
- c) 如何贴近区域，建立服务体系
- d) 具体服务要点与操作技巧
- e) 实战研讨：如何稳定自己的用户群？

五、 区域市场促销推广策略与实务

- a) 区域促销推广的误区与分析
- b) 主要促销策略与推广形式介绍
- c) 如何保证促销推广的有效执行
- d) 实战研讨：某标杆企业的推广形式与促销方案分析，并结合实际，谈谈可能的借鉴？

六、 如何带领区域业务队伍

- a) 新用工环境下的业务队伍管理难点及分析
- b) 深度营销对营销队伍能力提出的要求
- c) 各级营销人员的职业化转型与能力提升
- d) 营销队伍的目标管理与绩效考核实务
- e) 如何检核和指导下属工作，促进队伍成长
- f) 案例分组讨论：绩效考核后，这个区域经理该如何办？