

---

## 区域营销沙盘模拟演练

### 培训对象

中层干部 基层主管

### 课程收获

业营销实战沙盘演练课程是通过模拟残酷激烈的市场竞争，在不给现实企业带来任何实际损失的前提下，使学员获得多种竞争形势下的宝贵市场营销经验。通过实战模拟，进行市场细分和选择目标市场，学会竞争分析、资源分配、整合营销策划和实施。帮助学员学习制定以

### 课程大纲

制定营销战略

市场环境的 PEST 分析和竞争预测

竞争的五力分析与市场细分

创新与产品推进策略

从 SWOT 分析到营销战略制定

建立营销组织

营销团队的执行力、策略力

模拟角色行为测试

营销团队建设和激励方略

营销绩效的评估与控制

管理营销渠道

物流与渠道改进

---

渠道开发与渠道评估

决胜终端

渠道管理及解决冲突实战策略

营销操作部署

营销预算与经营目标值的确立

市场拓展的突破口选择

赢利能力的财务分析

市场信息搜集与竞争对手评估

竞争策略选择

捕捉市场缝隙与市场差异化定位

产品组合策略与定价策略

营销组合策略和广告绩效衡量

营销的阶段性策略设计