
区域市场营销沙盘模拟

培训对象

公司决策层,事业部经理,营销总监,高级营销经理,区域销售经理,需要增进了解营销活动的各非营销部门主管

课程大纲

演练安排：

模块一：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。

模块二：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。

模块三：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。

模块四：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。

模块五：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。