

企业管理课程：《营销新核心—价值营销》

【课程背景】

- ◆ 21世纪商战中，顾客是兵家必争之地，要想留住客户——唯一的办法、最佳的办法就是运用智慧与方法在市场营销中，价值营销就是不仅仅是商品销售，更是在销售中塑造价值、赢在价值。
- ◆ 价值营销新思维，不是“卖”而是“买”为什么？因为竞争越来越激烈，因为对手越来越精明，因为客户越来越理智……
- ◆ 通过《营销新核心—价值营销》的课程学习，了解并运用价值营销的各种理解及营销技巧，正视与掌握现代营销不仅仅是卖东西、赚钱。通过对实际案例的感受，说明营销中不仅要考虑企业价值、并进而掌握顾客价值与实现社会价值。

【课程目标】

- ◆ 了解并正视价值营销的内涵及意义
- ◆ 掌握价值营销的价值分析与选择
- ◆ 有效塑造价值营销的商品效益
- ◆ 掌握价值营销的顾客价值效应
- ◆ 学习高效的营销沟通与价值传递
- ◆ 掌握价值营销的正确观念与方法
- ◆ 树立市场营销的正面价值观念
- ◆ 塑造企业商品及品牌文化价值

【课程对象】

- ◆ 课程对象为企业中高层管理干部、营销管理干部、营销主管、销售人员、渠道分销商。

【培训方式】

- ◆ 课程透过理论讲解+互动提问+案例分析+小组讨论+模拟演练+头脑风暴+情境互动+视频欣赏等多元化的培训方式

【课程时间】

- ◆ 培训时间是依据企业状况与培训需求，进行培训策划，课程时间可规划为12学时(2天)

课程大纲

课程模块	课程大纲	备注
第一模块 价值营销的内涵及意义	1.课前导言 *发生任何事情都对我有所帮助 *拥抱改变，成就无限 *一点突破，全面提升 2.营销面面观 3.什么是价值营销 4.价值营销的四个层面 5.现代营销的演进	课堂讲授+互动提问+案例分析+情境互动+团队活动+学员分享

	6.案例分享 7.团队活队体验	
第二模块 价值营销的分析与选择	1.课程导言 2.营销价值的需求与价值主张 3.顾客对价值的研讨及分析 4.商品价值的需求创造 5.顾客在购买中的价值判断 6.选择重要价值的核心客户 7.市场营销的细分与定位 8.案例分享	课堂讲授+案例分析 +情境互动+小组研 讨+心得分享
第三模块 价值创造与顾客价值 效益	1.课前导言 2.什么是商品 3.创造商品价值 4.价值营销的品牌体验 5.顾客价值所创造的效益 6.顾客所理解的成本效益 7.价格与价值的解析 8.小组讨论—头脑风暴 9.学员分享	课堂讲授+案例分析 +情景互动+分组讨 论+头脑风暴+学员 分享
第四模块 价值营销的沟通与传 递	1.课前导言 2.沟通模型与沟通方式 3.营销沟通的顾客角度 4.价值营销顾客沟通所面临的挑战 5.如何实现分销渠道价值传递 6.如何实现价值传递渠道合作共赢 7.案例研讨	课堂讲授+案例分析 +情景互动+小组研 讨
第五模块 营销中的价值观塑造	1.课前导言 2.塑造商品及品牌文化 3.企业价值观的构建 4.确立企业营销的价值观 5.以价值观驱动价值营销 6.企业成功案例分享	课堂讲授+案例分析 +情景互动+模拟演 练+小组研讨+心得 分享
第六模块 课后总结转化执行	1、讨论分享与课程总结 2、学习转化与实践执行	课后总结转化执行