
营销体系建设与创新

讲师：孙行健

一、 培训对象

公司管理层、营销总监、营销人员、

二、 讲师介绍：孙行健

教育背景：

清华大学 MBA，机械工程及计算机网络双学士

主要职业经历：

华为产品行销部原负责人、投标管理体系创建者

飞利浦全球战略采购经理

美资百得小家电亚太区高管

社会职务：

深圳市外国专家局留学生创业园 特聘讲师

上海交大安泰管理学院 特聘讲师

中南大学商学院 特聘讲师

深圳市桑尼奇科技有限公司 董事

深圳市阳光生活科技有限公司 董事

深圳市华宏锐思企业管理咨询有限公司 首席专家

三、 授课风格

培训 200 余场，洞察、极富有感染力、很受企业和学员好评。

四、 课程大纲

第一节 关于营销

- 1、营销是什么？
- 2、营销什么？
- 3、营销观念的迭代
- 4、全方位营销的概念

第二节 营销体系

- 1、环境分析
- 2、SPET
- 3、营销 SWOT 分析
- 4、市场细分与定位
- 5、营销战略
- 6、营销组织结构的演变
- 7、营销策略之品牌
- 8、营销策略之 4P
- 9、营销策略之服务
- 10、制度与流程
- 11、华为营销体系 PDCA
 - 11.1 年度市场规划与季度营销策划
 - 11.2 区域（产品）营销策划的真正目的
 - 11.3 为什么要进行区域（产品）营销策划

11.4 区域（产品）营销策划的内容

11.5 分层分级推行、落实区域（产品）营销策划

11.6 制度-----变思想为行动，推行办事处运作模式

11.7 结合“目标管理、绩效考核”，把营销策划落到实处

12、创新及互联网思维

第三节 华为狼性营销案例研讨

注：以上课程大纲仅供参考，接到企业培训需求后，孙行健老师将根据课前调研结果，收集资料，调整课件，以确保授课效果。