
营销战略

【课程背景】

- ◇ 方向错了，前进就成了后退。
- ◇ 有专家认为，从生产力角度，最近百年的社会变化超过了历史 4000 年的总和，问题是还在加速当中。商业条件升级了，商业思维就要升级，当前的社会背景变化了，动作就要变化。跟不上变化，就会被淘汰，这是生存法则。
- ◇ 中国经济已经从“有没有”的时代，跨过了“好不好”的时代，又进入到“好又多”的时代。“有没有”的时代：企业成功的要素中很大一部分是胆子大，产能大，勤奋度高。“好不好”的时代：企业成功的要素由价格升级到价值，有产品升级到品牌。但是如今，企业在“好又多”的时代：哪些是我们的重中之重的要素？
- ◇ 市场区域突破的思维是多角度的，是“换挡”模式的突破，还是“加油”模式的突破？创新都有什么绝招？哪些工具和思路有效？如何落地？
- ◇ 本次课程以营销战略为核心目标，探讨如何赢在营销战略背后的原因和故事。

【课程特点】

- ◇ 以实际案例为基础，以实际案例阐述核心原理，“道术双修”“鱼渔兼得”，让学员掌握解决问题的核心理念和原理。
- ◇ 理论讲解、案例分析、互动式、参与式教学
- ◇ 分组式讨论、小组 PK、学员分享、问题解答等形式进行课堂互动

【课程收益】

- ◇ 认知当今商业发展阶段在历史阶段的位置，及认知自我所处的商业阶段。
- ◇ 掌握商业营销工具的分解及应用，方向正确，前进才是进步。
- ◇ 从哲学思维的角度认知营销战略及落地。
- ◇ 学习市场营销理论管理
- ◇ 学习营销模式的设计与创新
- ◇ 掌握战略落地与区域市场突破
- ◇ 认知人才战略与个体能力模型

【授课老师】

- ◇ 高海友
- ◇ 受聘清华大学、北京大学、哈工大等高校总裁班特聘讲师；哈工大 EMBA 授课老师；
- ◇ 北工大研究生部创业导师；国内 20 余家培训机构名师团讲师；共青团中央 CCT 大学生（青年）就业创业计划发起人；
- ◇ 出版【工作不狠职位不稳】等书籍
- ◇ 【营销管理】【市场营销】【大客户营销】【营销心理学】【卓越营销团队打造】【沟通与谈判】【服务营销】【经销商管理】【现代招投标技能】【营销落地与执行】

【课时安排】 2 天 (12)

【授课大纲】

- 一、 适应市场是生存的基本条件-新时代下的市场营销战略
 1. 市场变化有点快
 2. 时代变化对应的要求
 3. 20 世纪和 21 世纪市场变化了些什么
 4. 互联网思维指的是互联网时代的思维！
- 二、 营销的根本是哲学
 1. 心明则智
 2. 顺势而生
 3. 以人为本
 4. 恒道无常
 5. 有法无形
 6. 终极表达
- 三、 市场营销理论管理
 1. 营销关键词的升级与转变
 2. 营销理论-应用理论
 3. 市场竞争背景下的营销逻辑
 4. 营销功能的升华
 5. 驱动模型要素
 - a) 品牌驱动—香奈尔 Chanel、Burberry
 - b) 产品驱动—老干妈、小米……
 - c) 创新驱动—可口可乐……
 - d) 价格驱动—小米、性价比最高……
 - e) 服务驱动—海尔、海底捞……
 - f) 内容驱动—内容的产品（汽车之家）……
 - g) 渠道驱动：渠道为王，OV ……
 - h) 终端驱动：安利……
- 四、 营销模式的设计与创新
 1. 认知营销模式
 2. 营销模式设计的根本
 3. 营销模式设计的条件思维
 4. 营销模式的设计思路
 5. 现代商业条件中，哪些条件产生巨大变化
 6. 营销模式中的渠道理解
- 五、 战略落地与区域市场突破
 1. 营销突破的五个关键要素
 2. 所向披靡-赢在营销前锋-心理依赖
 3. 所向披靡-赢在营销前锋-营销流程
 4. 售中要素举要
 5. 服务能力

6. 服务营销的理念 (价值观)

7. “卓越”是客户以为的卓越

8. 大客户营销的要素举要

六、 人才战略与个体能力模型

1. 市场精英八大行为模式提升

2. 卓越营销团队的打造与管理