

工业品营销，怎么看决定怎样干》公开课课程提纲 by 叶敦明 第 1 页，共 4 页，
《工业品营销，怎么看决定怎样干》

公开课-课程提纲

合作对象：九赢桥&金蓝盟

授课地点：南京

授课讲师：叶敦明

| 日期 | 章节 | 估计用时 | 授课形式 |
|--------|-------------------------|----------------|--------|
| 13 日上午 | 一、探寻工业品营销的本质 | 2H | |
| | 二、工业品品牌，增强市场获得能力 | 1H | 讲授+互动问 |
| 13 日下午 | 三、三心与五力，销售经理的镜子 | 1H | 答+主题讨论 |
| | 四、洞察力：返璞归真、看破本质 | 1H | |
| | 五、业务力：引领需求、满足需求 | 1H | |
| 13 日晚上 | 六、融合力：扎根沃土的黄山松 的你问我答 | 再加 1H 左右 2H | |
| | 七、管理力：系统思考、团队学习 | 1H | |
| 14 日上午 | 八、领导力：规划未来、行动当下 | 1H | 讲授+互动问 |
| | 九、五力修炼，销售就是人性的历练 | 1H | 答+主题讨论 |