

中小企业区域市场营销战斗力强化

一. 课程题目：中小企业区域市场营销战斗力强化

二. 课程收益：掌握与上司相处的策略和技巧

三. 课程对象：中小企业中阶营销主管 基层营销人员

四. 课程特色：你是否遇到以下问题：

- 感觉市场开发越来越不易
- 感觉在对比同行中销售优势难建立
- 感觉订单取得越来越困难
- 感觉销售能力进化重点不明了
- 对企业市场战斗力强化改善方向茫然

五. 课程大纲：你好，我是左凤山老师。欢迎你加入道道大学，与和我一起开启系统学习之门。今天我要为你分享《中小企业区域市场营销战斗力强化》，本课程将帮你解决以上问题，接下来进入正式的课程内容。



你好，我是左凤山老师。本节我要为你分享

1、现今中小企业真实的市场情况与趋势发展

- 中小企业在国内生产力过剩与国内市场激烈环境
 - 中小企业营销管理要改善的方向何在
- 差异化 核心特色 精耕细作 市场导向 精兵执行力
- 本节的分享到此结束，感谢你的收听！

你好，我是左凤山老师。本节我要为你分享

2、市场开发操作最常有的致命伤与误区

- 卖与买出发点的差异（企业导向与市场导向）

●营销之父 Philip Kotler 的名言（客户开发最易犯的毛病）

本节的分享到此结束，感谢你的收听！

你好，我是左凤山老师。本节我要为你分享

3、常忽略的市场开发先前规划（这些将影响到销售的效益）

●集中与 FOCUS 效率概念

●区域市场开发解剖与自我优势分析

本节的分享到此结束，感谢你的收听！

你好，我是左凤山老师。本节我要为你分享

4、品牌与商品服务核心在哪里

●区域市场开发核心概念为何重要

●分解流程与产销链中得差异化

本节的分享到此结束，感谢你的收听！

你好，我是左凤山老师。本节我要为你分享

5、营销人员能力建设的中外差异触动提醒

●中外营销人员能力建设差异特别注重之处

人际关系与谈资 人的行为模式与要求

本节的分享到此结束，感谢你的收听！

你好，我是左凤山老师。本节我要为你分享

6、营销人员工作行为特质分析（个人工作特质将严重影响任务的执行效益）

●客户与部属工作岗位上的行为特征与特质模式

●客户与部属人格特质分析（个人工作特质将严重影响销售的执行效益）

本节的分享到此结束，感谢你的收听！

你好，我是左凤山老师。本节我要为你分享

7、客户管理的重要操作（企业通存的严重致命伤何在）

- 市场大客户数据管理的严重误区分析
- 市场大客户销售与服务作业的剪刀差距分析

本节的分享到此结束，感谢你的收听！

你好，我是左凤山老师。本节我要为你分享

8、能吸引客户购买产品的 FAB 说明方式

- 销售中一定要识别客户的利益点（业务人员推拉运用的严重致命伤何在）
- 如何做好产品说明的 FAB 诱导模式

本节的分享到此结束，感谢你的收听！

你好，我是左凤山老师。本节我要为你分享

9、区域市场优势切入进行的改善重点

- 在区域市场优势化决策中追求利益价值与利润的差别
- 市场运作的武器选择与目的性何在

本节的分享到此结束，感谢你的收听！

你好，我是左凤山老师。本节我要为你分享

10、营销主管领导风格对销售单位的影响分析（成与败）

- 销售主管领导风格的影响力与销售团队特色建设的省思
- 案例分析：李广与程不识的带兵方式与个性影响

本节的分享到此结束，感谢你的收听！