

疯狂市场——营销新思维情景课

解决企业团队营销思维问题的快乐实效方案

讲师：黄普

【课程背景】

在由企业、政府和社会资源形成的大市场环境里，什么样的企业能够脱颖而出？竞争是不言的事实，成败也有其必然的法则！

从各自为战到团队运营，从团队运营到集团并购，如何从市场变化中抢得先机？当疯狂的财神来临的时候，更是让人血脉喷张。疯狂市场将为您演绎一场疯狂的货币资本、人力资本与信息资本的掠夺之战。惊险、刺激更加发人深思！

【课程收益】

- 学习面对飞速变化的市场环境如何采取应对手段
- 体验企业运营中的成本控制与管理
- 培养双赢和多赢的意识
- 感悟信息与价值的关系
- 提升在行动中不断规划、思考、决策，强化团队合作解决问题的能力

【课程特色】

- 提供一个轻松自在的团队气氛，让参与者彼此了解，信任与被信任，破除人际藩篱，建立相互依存、相互信任的关系
- 帮助学员跳出框架式的思维，建立开放的心胸，消除个体间的冲突，加强有效管理冲突及共同解决问题的能力
- 让参与者破除本位主义，通过个人的自觉性与态度的改变，一起追求整体团队成绩，共创双赢的喜悦

【课程对象】

企业中层管理者、主管、部门经理以及新入职的高精尖人才等

【课程时间】

一天（6小时）

【课程大纲】

一、情景挑战阶段

- 1、40-50位学员在A房间将被分为9个小组，模拟在一个自由竞争的市场里做生意，以赚钱最多的团队为优胜团队
- 2、每个公司填写本公司的财务收支表
- 3、每个小组会得到一个资料袋，其中包括一张资料卡，一张空白线路图，一笔3000元（ $1000*1+500*2+100*5+50*10$ ）的启动资金，第一个通过放置在B房间的MAZE的小组将获得20000元奖金，第二名可以得到10000元，第三名可以得到6000元
- 4、学员每次从A房间到B房间将要付出门费，每次费用将会随着市场的变化而不同
- 5、在项目进行的过程中，有许多赚钱的契机需要学员用敏锐的触觉去发现，并在这个过程中不断尝试，创新以寻求最佳的营销策略
- 6、从进口进，从出口出，一次只能走相邻的一格，等待培训师的口令，口令有两种：“请继续”或“有障碍请返回”
- 7、进入市场可采用明标竞价、暗标竞价、政府救济、商业贷款（利率竞标）等手段

二、复盘回顾阶段

- 1、面对飞速变化的市场环境如何采取应对手段
 - 协调性措施（战略和影响方式的变化，需要实力保证）

- 抵制性措施（合理合法的手段，能与时俱进及时调整）
 - 多元化措施（要有多元化产品链的保证）
 - 同步性措施（维持与整体市场同步）
 - 开发性措施（具有研发新品能力的）
 - 改变性措施（改变甚至放弃原产品链）
 - 服务性措施（增加提升服务能力）
- 2、竞争与合作在市场中并存
- 3、信息创造价值
- 什么是价值
 - 什么信息对应有效价值
 - 怎么理解有价无市和有市无价
- 4、突破思维定势勇于创新
- 思维定势
 - 如何突破思维定势
 - 习惯的力量和反作用
- 5、双赢和多赢得意识
- 双赢赢的是什么
 - 相对而言多赢比双赢更难还是更容易
- 6、成本管理与控制
- 成本的范畴都有哪些
 - 开源和节流的作用与方式
- 7、捕捉市场动向，善于发现新的利润增长点
- 8、面对成功在望，不妨后退一步，而不要急于求成，应永不轻言放弃