

五力分析及 SWOT 分析

市场营销策略计划			
模块	课程大纲	时间分	教学方法
课程导入	<ul style="list-style-type: none"> • 开场 (客户方) • 破冰活动 • 研讨公约 • 课程介绍 • 讨论：销售管理的挑战 	30 分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 引导活动 • 小组讨论
第一单元 竞争环境分析	<ul style="list-style-type: none"> • 收集市场信息的渠道 • 市场信息 (外在影响)： <ul style="list-style-type: none"> - 经济的 - 社会的 - 科技的 - 法规的 	120 分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 小组讨论 • 互相教导 • 制作分析表 • 跨组分析 • 总结
第二单元 五力分析	<ul style="list-style-type: none"> • 引言 • 五力模型：潜在竞争者、市场竞争者、供应商、购买者、替代者 • 五力说明与分析 • 案例研究 • 结论分析 	120 分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 小组讨论 • 互相教导 • 制作分析表 • 跨组分析 • 总结
第三单元 SWOT 分析	<ul style="list-style-type: none"> • SWOT 分析：总结市场企业的优势及弱势，市场的机会和威胁。 • 关键成功因素：确定市场领导者，确认领导者所需具备的条件。 • 问题和机会分析：将我们公司和关键成功因素比较，明确公司的问题，和市场的机会。 	120 分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 小组讨论 • 互相教导 • 制作分析表 • 跨组分析 • 总结
休息时间：上下午各一场 15 分钟休息 中饭休息时间：1 个小时			
总课时长度			6 小时 30 分