

# 动如雷震——孙子兵法与营销突破

【学员对象】 高层、中层、营销工作者

【作品登记证书】



## 【课程背景】

有提七万之众而天下莫当者谁?曰:吴起也;有提三万之众而天下莫当者谁?曰:武子也。(战国《尉缭子·制谈》)

吾治生产,犹伊尹、吕尚之谋,孙吴用兵,商鞅行法是也。(战国白圭《史记·货殖列传》)

孙武所著十三篇,武死后几千载,将兵者,有成者,有败者,勘其事迹,皆与武所著书一一相抵当,犹印圈模刻,一无差跌(失)。(杜牧《樊川文集》)

日本“经营之神”松下幸之助说:“《孙子兵法》是天下第一神灵,我们必须顶礼膜拜,认真背诵,灵活运用,公司才能发达。”

日本麦肯锡公司董事长大前研一认为“采用中国兵法指导企业经营管理,比美国的企业经营管理更合理有效”。

号称“汽车大王”的美国福特汽车公司老板罗杰·史密斯公开宣言:“我成功的法宝是《孙子兵法》。”

《孙子兵法》是我一生中仅见最博大精深的战略文件,我每两天就会读它一次,每读一次我都会对它肃然起敬,而益发觉察自己藐小。(美共和党领袖阿特伍德)

本课程由孙子兵法应用专家杨天林根据市场需求而设计，课程用《孙子兵法》的经典智慧，辅之以实用工具，以达提高营销能力、实现营销突破之目的。是面对营销人员培训之重要课程。

**【时间】**:2天

**【课程规模】**60人以内、分组进行为佳

**【课程目录】**

## 一、上兵伐谋赢在目标

本节聚焦于制定突破性的营销工作目标，系统领会《孙子兵法》关于上兵伐谋的智慧。

### 1.1、经典兵法与营销智慧

孙子兵法地位评价

上兵伐谋不战而胜

知彼知己谋定后动

十围五攻量力而行

上智为间必成大功

理性慎战安国全军

全面谋划降维打击

名将智慧

战例案例

### 1.2、营销突破实战宝典

营销突破思维模式与工具

营销环境分析

设定目标原则

### 1.3、营销突破工作坊

利用本节所学兵法智慧与工具设定具有突破性的目标

## 二、其次伐交赢在组合

本节聚焦于企业产品组合、商业模式，系统学习《孙子兵法》中关于如何不断从胜利走向胜利的谋略智慧，以达量之突破。

### 2.1、经典兵法与营销智慧

其次伐交抢先一步

因粮于敌善借外力

胜敌益强不断壮大

以迂为直高人一筹

正合奇胜创新无限  
九变取舍智者之虑  
名将智慧  
战例案例

## **2.2、营销突破实战宝典**

商业模式创新  
产品组合创新

## **2.3、营销突破工作坊**

利用本节所学兵法智慧与工具为产品组合、商业模式提出建设性方案。

## **三、胜于易胜赢在效益**

本节聚焦于如何做到高品质营销并实现高效益，全面感悟《孙子兵法》中关于智胜之智慧，以达质之升华。

### **3.1、经典兵法与营销智慧**

善修其功渐成大功  
择人任势胜于易胜  
妙计致人赢得先机  
能攻善守自保全胜  
胜于易胜胜兵先胜  
掌握主动此消彼长  
夺其所爱乘人不及  
避实击虚开疆辟土  
名将智慧  
战例案例

### **3.2、营销突破实战宝典**

客户分类与策略  
营销行为效益分析

### **3.3、营销突破工作坊**

利用本节所学兵法智慧与工具进行营销创新设计，以达开源降本增效之目的。

## **四、兵者诡道赢在竞争**

本节聚焦于竞争、谈判，完整地学习了《孙子兵法》中与敌军争地各种心战、文战、武战。

#### **4.1、经典兵法与营销智慧**

兵者诡道层出不穷

诡道十二法全解析

策之作之形之角之

善于观察知彼知己

治气治心治力治变

名将智慧

战例案例

#### **4.2、营销突破实战宝典**

营销中的利益相关者分析

谈判技巧

#### **4.3、营销突破工作坊**

利用本节所学兵法智慧与工具进行重要营销项目的利益相关者分析与应对、谈判技能如何提高。

### **五、上下同欲赢在团队**

本节聚焦于营销铁军团队的打造，综合学习了《孙子兵法》中管理团队、激励、选人、训练等道法智慧。

#### **5.1、经典兵法与营销智慧**

听计则留国之辅佐

兵有六败团队谋略

文令齐武步调一致

上下同欲无敌团队

知胜五道稳操胜券

选兵选将练兵练将

名将智慧

战例案例

#### **5.2、营销突破实战宝典**

计划编制技巧

摆脱恶性循环的思维突破

形成合力增加推动力的工具

#### **5.3、营销突破工作坊**

利用本节所学兵法智慧与工具进行达成营销目的的力场分析，并形成可执

行之计划。

**【课程形式】**

权威兵法+经典案例+商战智慧+工具应用+现场谋划 +点评辅导