



《市场定位与营销策略沙盘模拟演练课程》

建立科学的市场定位 实施精准的营销策略

By

资深讲师：郑凯文 Kevin

本课程经由权威机构美国认证协会（ACI）正式授权使用！

《市场定位与营销策略》沙盘模拟课程

课程背景：

市场定位与营销策略沙盘模拟课程，将营销人员及经理置身于复杂多变的营销市场环境之中，必须站在企业的高度分析市场和制订决策，规划营销战略、制定营销战术与高层战略保持一致，综合运用丰富的营销知识与营销经验，才能完成整个模拟过程。每位学员都能全身心地体验市场调研、市场定位、营销战略规划、营销战术制定，甚至具体到产品定位、定价、促销、渠道管理、人员管理、客户服务等各个环节的操作。他们的操作或许成功或许失败，在体验中感悟营销实战技能的真谛，提高资深的营销综合素质与技能。

营销技能来源于实践，营销能力的提升更依赖于实践中的提升与锤炼！

沙盘模拟演练将带您和您的团队走进市场定位与营销策略实践的课堂

在实践中思考，在思考中学习，在学习中领悟！在领悟中成长！

课程特色：

体验：“在参与中学习”，充分参与团队管理过程，体验本身就是价值。

认识：“在感悟中学习”，由转变认知到转变态度，再到改善行为模式。

反思：“在错误中学习”，发现团队与个人特长与不足，及时调整方向和结构。

应用：“在应用中学习”，自发感悟反省，自觉改善应用，长期保持效果。

课程目标与收益：

课程目标 1：制定营销行动计划

了解以及强化制定营销计划对组织战略实施的重要性。在整个沙盘经营演练过程中，使参与者感受的是不仅要分析外部的动态复杂的环境，还要分析内部的资源管理，所以，无论是营销还是生产、还是财务都需要一个详细而周密的计划来保证整个团队的战略正常的实施。而实现组织目标的关键因素在于不折不扣的执行制定的营销计划，来促使组织目标的完成。

课程目标 2：前期调研与预测

掌握营销市场中的前期调研与市场预测。在商场和市场中，知己知彼，方能百战百胜，在沙盘课程设置前期对市场和分析、和调研预测环节等等，使参与者感受到从个人的经验判断的风险到科学理性的前期调研的快速转换，学会在未来营销中掌握做市场和营销项目的前期的调研和预测，增加市场营销的成功几率。

课程目标 3：营销成本预算计划与成本管控

学会制定降低成本的营销预算计划。在沙盘中课程中从各个不同的管理职能,从生产 采购 研发 营销 财务等管理岗位,从沙盘的经营过程中，沙盘中涵盖的生产厂房的购买、原材料的采购、以及各种专卖店渠道的开发，在建立一个清晰的营销预算计划，要全面考虑在整个执行过程中的成本管理与节约成本的总体意识。

课程目标 4：强化跨部门沟通与合作

学会在组织内部进行跨部门沟通和合作。从沙盘的经营过程中，沙盘中涵盖的不同的组织职能、生产部门、采购部门、研发部门、财务部门、行政部门等等，作为营销部的总监，不仅仅要关注本部门的利益，更重要的是要关注在组织内部之间的跨部门沟通和有效的合作。

课程目标 5：认知系统经营管理

掌握系统的营销管理与管理的思维模式。在整个沙盘的经营过程中，针对营销参与者强化系的全局观、整体观、以及系统的思维经营和管理模式，整个沙盘竞争的过程中依靠的不同部的组织协同、跨部门沟通与合作共同完成组织目标的系统营销管理能力。

课程方式：沙盘推演+角色扮演+情景模拟+小组讨论+点评讲解

课程时间：2天，6小时/天

课程对象：营销总监、营销经理、中高层管理者、二级公司的经营管理者、各区域分销商、代理商

课程大纲

第一讲：企业经营的本质

企业经营所涉及的因素

企业经营的本质----利润与销售和成本的关系、增加企业利润的关键因素

影响企业利润的因素----扩大销售与成本控制

企业面临的市场、竞争对手、未来发展趋势分析

第二讲：技术创新与产品研发策略

学习了解研发和和市场需求之间的关系

从战略角度理解产品研发与技术创新对公司未来发展的支撑作用

学习从产品生命周期角度考虑技术创新决策

研发投入的经济性分析

脑力激荡----产品组合决策、新产品研发规划决策

第三讲：市场战略和产品、市场的定位

- 1、 差异化竞争、快速致胜策略
- 2、 产品销售价位、销售毛利分析
- 3、 市场开拓与品牌建设对企业经营的影响
- 4、 市场投入的效益分析
- 5、 产品盈亏平衡点预测

6、脑力激荡---如何才能拿到大的市场份额？

第四讲：全面预算管理及成本管控

- 1、企业如何制定财务预算-现金流控制策略
- 2、如何根据市场分析，制定销售计划安排生产计划
- 3、如何进行高效益的融资管理树立成本意识，提高预算的制定与控制能力
- 4、从财务角度透视企业整体运营，增强企业盈利能力
- 5、帮助贯彻成本控制等策略
- 6、脑力激荡 - 如何理解“预则立，不预则废”的管理思想

第五讲：开拓营销思路、提高实际操作技能

- 1、通过模拟学习制定营销策略
- 2、竞争环境分析、竞争预测与竞争分析
- 3、根据竞争分析决定进攻和防守策略
- 4、从客户价值分析到市场策略制定
- 5、业绩考核分类矩阵

第六讲：企业经营基本理财能力

- 1、财务管理在经营决策中的重要作用
- 2、利润表，现金流量表和资产负债表
- 3、预算的执行和考核
- 4、有效管理现金,控制资金风险，提高资金运营效率
- 5、盈利能力分析、偿债能力分析、营运能力分析

第七讲：熔炼团队，贯彻核心价值观

- 1、理解并学会沟通与协作，摒弃部门本位主义
- 2、培养团队精神，熔炼团队气氛、增强全局意识

3、建立企业统一语言，打造共同愿景

4、企业愿景、目标、核心价值观的贯彻执行