**营销哲学与实践**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **开课期数** | **开课时间** | **星期** | **课程费用** | **开课地点** |
| 第一期 | 2016年04月08-09日 | 周五一周六 | 5980元 | 上海 |
| 第二期 | 2016年10月27-28日 | 周四一周五 | 5980元 | 上海 |
| **备注** | 工作坊形式，小班授课，限招35人。  工作坊：是一个比较轻松、有趣的互动方式，探讨的话题更具针对性，组织形式更灵活；可跨企业交流，群策群力地解决企业间的共性问题。 | | | |
| **报名流程** | 填写最后一页的报名回执表并发送给相关联系人 | | | |

**课程时长：2天**

**课程对象：**企业董事长、总经理、副总、总监及其他中高层管理人员、专业营销团队，实施企业中高层管理团队、专业营销团队集训效果尤佳

**课程目标：**

* 市场营销学作为一门应用学说，发展100多年来，其理论与方法在全球范围不知影响与指导了多少企业家、经营者从懵懂中豁然开朗、从平淡中走向辉煌！然而，在中国这方经济热土，大多数人对营销的理解迄今却仍停留在推销或广告层面……
* 《市场营销学》既是世界观，也是方法论。她是研究企业生存与发展的专门学说。今天的企业家、经营者只有精准的掌握了市场营销的全套理论与方法，才可能求得企业的良性可持续发展。
* “非创新，即死亡”已成为当今企业家、经营管理者的座右铭。但如何创新、怎样有效的创新，很多人并不了然。的确，有效的创新绝不是”一拍脑门儿、计上心头”，而是需要一套科学的理论指导和系统的实战工具。
* 某种程度讲，市场营销学就是一门关于“变化”的学说，也就是关于创新的学说，她100多年来始终专注于研究企业经营的变革与创新。市场营销的精髓就在于让经营管理者懂得如何在瞬息万变的市场环境中“以变应变”，通过主动变革，求得自身的生存与发展。
* 市场营销学不仅给了我们一套认识市场、了解市场的理论，而且还给了我们全套分析市场、透过现象把握本质，实现知己知彼，有效自我调节，适应环境变化，运用市场规律，最终在竞争中驾驭市场的实战工具。
* 市场营销学对企业与环境关系的深刻解读为企业的安身立命提供了明晰的哲学思考。而完整科学的营销战略与战术则为企业求得生存与走向卓越提供了精妙实用的应用工具。她既是指南针，又是路线图，更是一套经营者须臾不可或缺的战略、战术工具箱。
* 课程为学习者构建了一套从哲学思考到实战演练、从世界观到方法论……的完整营销学应用体系。理论联系实际，注重将高深理论融合于现实生活、日常工作之中，让学习者不知不觉间实现以最快的速度、最佳的视角、最准确的理解，有效掌握市场营销的精髓，为企业生存与发展提供直接帮助，第一时间将理论知识转化为现实的生产力。

**课程收益：**

* 将使学习者登上一个新的高度：获得从哲学视角透视、俯瞰、扫描市场的能力。站得更高，看得更远；
* 学习者将获得更为开阔的视野：获得一览所处供应链、产业链、生态圈的历史、现状及未来的能力；
* 学习者将学习、掌握分析、了解企业所处营销环境的全套理论与实用工具；
* 学习者对自己的企业、产品、服务如何营销将拥有全新认识及通盘考量能力；
* 学习者可获得营销战略规划的基本思路与工具；
* 学习者可获取整套科学严密的营销组合决策工具箱；
* 学习者将能够更加自如的全流程、大跨度的驾驭营销工作；
* 学习者将拥有更为专业、精准的分析、判断市场历史、现状及未来的能力；
* 使企业营销工作更加有目标、有方向、有方法、有成效。

**课程大纲：**

**模块一：认识市场营销学**

* 市场营销及其发展
* 市场营销要解决的关键问题解析
* 市场营销学怎么学

**模块二：企业市场营销环境全景扫描**

* 企业市场营销环境剖析
* 如何面对宏观环境要素
* 怎样处理微观环境要素
* 企业竞争环境分析：知己知彼

**模块三：教你有效完成市场分析**

* 消费者市场分析
* 产业市场分析
* 竞争者市场分析

**模块四：如何有效制定企业市场营销战略**

* 市场营销战略规划
* 企业目标
* 企业任务
* 企业目标市场选择：实施STP战略

**模块五：送你一套开展营销实战的工具箱：市场营销组合决策**

* 市场营销组合决策——4P‘s or 7P‘s组合决策
* 产品决策
* 价格决策
* 渠道决策
* 促销决策

**模块六：如何让营销过程与结果尽在掌握：营销控制**

* 制定营销审计计划
* 如何实施营销组织
* 让营销过程与结果一切尽在掌握：教你开展有效的营销控制

**课程总结与分享**

**友情奉送：**

讲座特设营销咨询诊断、答疑解惑环节，通过自由问答，师生研讨，学员工作中的实际营销案例剖析，为学习者现场解答工作中最困惑、最迫切、最实战的营销问题，并给出指导性战略、战术选择。

**讲师介绍**

**李原老师**

* 上海地平线培训网高级顾问
* 上海金融学院工商管理学院副院长
* 上海金融学院市场营销专业负责人
* 中国高校市场学研究会理事
* YBC中国国际青年创业计划创业指导师
* 《浙江金融》（中文核心期刊）信托营销专栏作家
* 《浙江理财》杂志社金融营销顾问
* 美国湖滨大学高级访问学者
* 多家知名企业高级顾问

**背景介绍：**

在二十余载大学执教生涯中，主讲《市场营销学》、《金融营销学》、《国际营销》（双语）、《营销精要》（全英语）、《营销管理》、《国际商务谈判》、《谈判与沟通》、《消费心理学》、《消费者行为学》、《会展概论》、《管理学原理》、《现代企业管理》、《公司战略》、《商品流通理论》等工商管理类核心课程，研究方向主要为金融营销/会展经济。在各类核心期刊发表论文四十余篇，主编或参编专著8部，主持或参与各级各类课题多项。

1994年以来，大学工作之余，兼职于多家管理咨询公司，历任总裁、总经理、高级顾问等职，期间拓展了多种与专业相关的实践工作，全程主持策划、组织、实施了四十余场由国家商业部、国家内贸部、国家建材局等国家有关部委主办的大型商业展览活动，并为国内外众多知名企业、各级政府部门提供了大量行之有效的管理咨询、营销策划，项目规划、设计、论证，高端经营管理、创新创业培训等智能服务 。 近年来，应社会各界邀请，长期为各类高端组织（如各大银行、证券公司、保险公司、移动、网通、烟草公司、创业机构、政府部门等，市场总监、营销经理、职业经理人认证资格培训等）举办关于市场营销、公司发展战略、领导力、执行力、谈判与沟通等方面的系列专题讲座及相关咨询工作。

**服务特色：**

* 国内为数不多的融通学界与商界的管理学家，既有理论高度，又具实战落地性
* 长期担任多个著名公司战略顾问、品牌顾问，深入实践系统性解决企业面临问题
* 突破传统授课模式，擅长为学员现场咨询、诊断、解决企业问题，让理论立变为现实的生产力
* 课程具有核心竞争力和不可替代性，通过情景教学、案例教学、体验式教学，特别是心理模拟教学，不断教化与培养学员了解人性规律、掌握人性脉络，取得多赢的高情商思维及管理理念与方法。

**报名表格**

**《营销哲学与实践》**

**（费用：5980元/人 地点：上海）**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 公司名称： |  | | |
| 公司地址： |  | | |
| 联系人： |  | 电话： |  |
| 性 别： |  | 传真： |  |
| 部门及职务： |  | E­\_mail |  |
| 参加人姓名： | 部门及职务 | 手 机： | E­\_mail |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **您的其他要求和相关说明：**   * 付款方式：□现场交课程券 □课前汇款 □其他\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ * 预定宾馆：□需要 □不需要 住宿标准及预算要求\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ * 预定票务：□需要 □不需要 车次或航班要求\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ * 其他要求：   **银行账号：**  户 名：上海牛牛企业管理咨询有限公司  开户银行：上海浦东发展银行陆家嘴支行  账 号：98060 15473 00000 17  **联系方式：**  翟翾昱（Elaine）  电话：021-58652021 手机：13651704863 邮箱：zhaixuanyu@tonglishare.com | | | |