**百战百胜的营销体系**

**主办单位：**一六八培训网 www.peixun168.com

**开课时间:** 2018年06月28-29日 石家庄 09月01-02日 昆明 09月15-16日 佛山 2018年10月20-21日 泉州 10月26-27日 大连

**学习投资:**8800元/人(含培训、教材、场地费、发票等) 《此课程不含午餐》

**咨询电话：**0755-86154193 86154194 【联 系 人】胡先生 林先生

**学员对象：**企业领导者、营销负责人、营销策划等

注：此课程我们可以提供企业内部培训与咨询服务，欢迎来电咨询。

**课程背景：**

同质化、低利润困境、经营瓶颈，对于广大中小企业来说，这三个问题史总萦绕心中，不解决，大浪淘沙，很容易折戟沉沙！但今天，无论大企业还是中小企业，面对的问题其实只有一个，在经济新常态的影响下，如何去理解新的消费者？如何去指定新的营销战略？拟定心的营销战法？如何完善自身营销体系？

**课程大纲：**

**模块一 战略篇——先胜而后求战的营销战略**

1 重新认知“营销”：为客户创造真正的价值

1.1 失去大方向的革命：112 年的管理迷思

1.2 企业基本功能：大师一直被忽视甚至从未被看到的忠告

1.3 中国营销现状：企业对营销本身没有系统和全面的掌握

2 制定营销战略：创造他人无可取代的地位

2.1 STP：系统阐释营销战略是整个营销过程最关键的部分

2.2 你在销售什么？最大的成功源于对产品最基本的描述

2.3 找到你后半生的方向？五种市场选择策略

3 极度竞争时代的生存之道：差异化

3.1 突破同质化困境：用 1%的不同赢取 100%的市场

3.2 只要你想，所有产品都可以实现差异化：差异化的三条路径

3.3 差异化策略的七个原则&三个命门

逆势增长落地工具：寻找差异化的九大方法

**模块二 品牌篇——冲出货品化的品牌建设法则**

1 品牌无捷径：品牌位于心智中

1.1 品牌解决的是满意度和美誉度的问题

1.2 品牌始终没变过的核心作用

1.3 一个商标能否构成品牌必须满足的两个条件

2 品牌有捷径：创造一个新品类

2.1 品牌最重要的特性

2.2 打造品牌最有效、最具生产力、最有用的途径

2.3 不花钱做品牌的几个出路

3 打造强势品牌：完善企业顶层设计

3.1 透过顾客的眼睛审视打造优秀品牌的两大利器

3.2 把所有的鸡蛋放到一个篮子里：品牌建设六要素

逆势增长落地工具：小公司品牌化六个策略

**模块三 战术篇——远超对手的营销战术组合**

1 线下营销：推动征服顾客的体验式营销

1.1 传统渠道的未来发展大势

1.2 把握体验式营销的核心

逆势增长落地工具：体验式营销五要素

2 线上营销：开展低投高产的内容营销

2.1 B2C 的“营销策略之王”

2.2 内容营销的九大优势与三个关键点

逆势增长落地工具：内容营销六大原则

3 行业营销：实行风险逆转甩开竞争对手

3.1 经济条件不好的时候，对客户好一点

3.2 让客户全方位满意的方法

逆势增长落地工具：风险逆转五步法

**模块四 执行篇——铸造一级战力的销售团队**

1 宏观层面：导入战胜一切困难的极限主义营销文化

1.1 大衰退时期，高绩效企业和低绩效企业的重大区别

1.2 拼命三郎精神：营销文化的精髓是营销理念与其价值观

1.3 建立一种标志：营销文化的价值在于构筑企业核心能力

2 中观层面：开发让菜鸟变老鹰的标准化销售体系

2.1 把复杂的销售提炼成明确的“模式”：柔性营销模式

2.2 把模糊的行动分解成清晰的“流程”：四步销售流程

2.3 把低效的沟通制作成高效的“工具”：系统成交工具

2.4 把平庸的语言总结成高明的“话术”：销售语言剧本

3 微观层面：设置让业务员玩命干的三极激励机制

3.1 一极激励：鼓励全员达成销售指标

3.2 二极激励：刺激超额达成销售指标者

3.3 三极激励：不额外投入，实现超强激励效果

逆势增长落地工具：三种具体、有效的极限主义方法

**模块五 演习篇——模拟营销实战沙盘**

**培训师介绍：司马剑明**

第一极——杰出的实践者：历任世界500强企业高级经理、港资公司总经理；独具消费品、工业品两个领域十余年顶级营销管理经验——中国医药行业处方药第一品牌销售奇迹的缔造者&大陆高层建筑应急救援第一人、中国第一部建筑应急逃生“国家标准”的启动者。
第二极——终身的学习者：始终专注于营销策略、销售管理和销售领域的研究及解决方案的提供/升级，即将出版专著：《业绩王朝》、《藏在你口中的财富》。
第三极——专业的分享者：中国十大培训师；美国国际职业资格委员会（ICQAC）高级资格培训师；国际职业培训师行业协会（IPTS）高级培训师；清华、人大、蒙代尔等高校特聘教授；多家咨询机构的金牌讲师。
第四极——高效的激励者：将生命的感动和学习的分享倾力融入每一堂课程，源自心灵深处的巨大震撼，不断激励自我与他人的思索、行动及改变。
第五极——持续的创新者：推崇“不创新，毋宁死”；不止于理论创新，更关注实践中的转化；独创大型商战互动游戏，沸腾的现场、深刻的启迪非同凡响。
核心课程：
“殿堂级”营销管理大课：《业绩王朝——缔造极限绩效的绝顶营销策略》

最具竞争力服务类课程：《让客户回头——穿透心墙的深度服务策略》

销售管理第一课：《绩效坚锋——铸造顶级销售团队的系统精要》

全新战略性大客户销售课程：《触及巅峰——赢得重磅订单的解决方案式销售》

总裁班课程：《超速赢利——总裁营销致胜全攻略》

# 《百战百胜的营销体系》报名回执

 填好下表后传真至0755-86154195/ 021-51012039（此表复印有效）

|  |  |
| --- | --- |
| 单位名称 |  |
| **发票抬头** |  | **发票内容：**□1、咨询费 □2、会务费 |
| 公司地址 |  |
| 联系人 |  | 电话 |  | 手机 |  |
| 职务 |  | **传真** |  | **E-mail** |  |
|  参加学员名单 | **姓名** | **职务** | **手 机** | **E-mail** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **参会人数：\_\_\_\_\_\_\_\_\_人，费用合计：\_\_\_\_\_\_\_\_\_元； 付款方式：□ 转帐 □ 现金****发票类别： □ 增值税普通发票 □ 增值税专用发票（需提供一般纳税人开票资料）** |

----------------------------------------------------------------------------------

**其他报名方式** Contact information

全国客户服务热线：400-6364-168

电话报名 0755-86154193、86154194 021-51872644

电邮报名 peixun168@hotmail.com

传真报名 0755-86154195