**前 言**

**卓越营销策划实战－企业成功源于成功的营销策划**

**蓝草咨询的目标：**为用户提升工作业绩优异而努力，为用户明天事业腾飞以蓄能！**蓝草咨询的老师：**都有多年实战经验，拒绝传统的说教，以案例分析，讲故事为核心，化繁为简，互动体验场景，把学员当成真诚的朋友！

**蓝草咨询的课程：**以满足初级、中级、中高级的学员的个性化培训为出发点，通过学习达成不仅当前岗位知识与技能，同时为晋升岗位所需知识与技能做准备。 课程设计不仅注意突出落地性、实战性、技能型，而且特别关注新技术、新渠道、新知识、创新型在实践中运用。

**蓝草咨询的愿景**：卓越的培训是获得知识的绝佳路径，同时是学员快乐的旅程，为快乐而培训 为培训更快乐！

**蓝草咨询的增值服务**：培训成绩合格的学员获颁培训结业证书，某些课程可以获得证书权威机构认证证书（学员仅仅承担成本费用）。

目前合作权威机构：中国管理科学研究院

（中央编办成立的国家事业单位，登记号：210000005343）

根据《职业教育法》的相关规定，该证书是对劳动者岗前培训，在职培训，能力提升培训，继续教育和创业培训的证明。持证者，说明其通过了职业能力培训考核与测评，具备了相应的专业知识和能力，可作为学员能力评价，考核，聘用和从业的重要凭证。

成为“蓝草club”会员的学员，报名参加另外蓝草举办的培训课程的，可以享受该培训课程多种优惠。

**2020《卓越营销策划实战－企业成功源于成功的营销策划》课程大纲及开课计划**

**课程价格：4980（含授课费、资料费、午餐费）**

上海： 3月9-10 4月18-19 5月30-31 6月27-28 7月30-31 8月1-2 9月2-3 10月30-31 11月23-24 12月30-31

北京：5月20-21 9月7-8 10月28-29

苏州：5月30-31

深圳： 3月11-12 5月25-26 8月1-2 9月5-6 11月25-26

大连： 5月27-28 7月27-28 9月7-8

重庆： 9月2-3

宁波： 3月30-31

郑州： 5月30-31

**培训受众：**

营销总经理、营销部门高级管理人员、市场部人员、销售部人员、产品研发部人员、设计部人员、财务部主管等

**课程收益：**

学员终端客户推出“快乐培训快乐礼惠”政策;营销策划是一种运用智慧与策略的[营销](http://wiki.mbalib.com/wiki/è¥é" \o "营销)活动与理性行为，营销策划是为了改变企业现状，达到理想目标，借助科学方法与[创新思维](http://wiki.mbalib.com/wiki/åæ°æç»´" \o "创新思维)，分析研究[创新](http://wiki.mbalib.com/wiki/åæ°" \o "创新)设计并制定[营销方案](http://wiki.mbalib.com/wiki/è¥éæ¹æ¡" \o "营销方案)的理性[思维](http://wiki.mbalib.com/wiki/æç»´" \o "思维)活动。但是如何在企业经营活动中组织并实施“成功的”营销策划是当今企业必须面对并亟须解决好的难题；特别是当前处于新营销环境下，成功的营销策划是企业实现成功的根源之一。本课程依据实战经验结合最新的营销理论和实践，坚持以案例教学、情景化的培训方法，帮助学员充分了解“成功的”营销策划的原理和技巧，为企业的全面成功提供帮助。

**课程时间：大约12小时**

**课程大纲**

一、何为成功的营销策划？成功的营销策划的目标和特征

二、成功的营销策划路线图

三、成功的营销策划案例分析

四、企业组织结构与队伍如何保证实现成功的营销策划

五、破除营销策划误区和思维错误

六、成功的营销策划的组织与人员准备

七、实施成功的营销策划准备

八、如何对成功的营销策划实施、评估、调整

九、成功的营销策划中创意和创新体现

十、成功的营销策划与营销战略、年度营销计划的有机关系

十一、成功的营销策划与细分市场、目标人群的实战方法

十二、成功的营销策划与成功的产品开发实战分析

十三、成功的营销策划与营销组合

十四、成功的营销策划与渠道建设

十五、成功的营销策划与促销管理

十六、成功的营销策划与价格管理

十七、成功的营销策划与网络营销

十八、成功的营销策划与新媒体营销

实战型能落地营销/管理专家-黄俭老师简介：

滨江双创联盟荣誉理事长；上海蓝草企业管理咨询有限公司首席讲师；多家知名企业特聘高级管理顾问。

黄老师多年在企业管理、公司战略规划、市场营销、品牌建设、员工管理、绩效考核、上市公司等等方面有着丰富的实践经验；深刻理解了东西方管理精髓。进入培训教育行业，作为资深培训讲师，在企业内训课、公开课、CEO总裁班等百余家企业和大学课堂讲授战略管理、营销管理、品牌管理等领域专业课程，结合自身的企业实践和理论研究，开发的具有知识产权的一系列新营销课程收到企业和广大学员的欢迎和热烈反馈。听黄老师上课，可以聆听他的职场经历，分享他的成绩，干货多多！课程突出实用性、故事性、新鲜性和幽默性。宽广的知识体系、丰富的管理实践、积极向上、幽默风趣构成了独特的教学培训风格，深受听众欢迎。通过一系列销售案例剖析点评，使销售管理人员掌握一些管理先进理念，分析技巧、提高解决问题的能力。黄老师近期培训的东风汽车-商用车公司，华东医药公司的销售团队在培训后，销售业绩有了20%提升。

擅长领域：战略管理 /领导力系列 / 经典营销 /新营销 /大数据营销

授课风格： 采用情景式教学法，运用相关的角色模拟和案例分析诠释授课内容，理论与实战并举，侧重实战，结合视听教材，帮助学员在理论基础与实践应用方面全面提升。广大的学员认为授课风格为：幽默风趣、条理清晰、实战、理论联系实际。

主讲课程：

《电话营销技巧》《杰出的房地产销售》《如何做好一流的客户服务》

《电子商务与网络营销》、 《销售流程与技巧》、 《大客户营销》、《顾问式销售》、《如何成为成功的房产销售员》、《总经理视角下的营销管理》、《非营销人员的营销管理》、《如何塑造成功的电子商务品牌》，《精准数据营销实战》、《卓越营销的营销策划》、《打造双赢关系营销》、《卓越客户服务及实战》、《海外市场客服及实务》

**报名回执表**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 单位名称 |  | | | | | | |
| 通讯地址 |  | | | | | 邮编 |  |
| 联系人 |  | | | 联系电话 |  | 传真 |  |
| QQ |  | | | | 邮箱 |  | |
| 学员姓名 | 性别 | | 职务 | | 手机 | 邮箱 | |
|  |  | |  | |  |  | |
|  |  | |  | |  |  | |
|  |  | |  | |  |  | |
|  |  | |  | |  |  | |
| 打款账号 | | 单位名称： | | | 上海蓝草企业管理咨询有限公司 | | |
| 银行名称： | | | 建行上海第四支行 | | |
| 开户银行、帐号： | | | 31001503800056001693 | | |
| ☑ 提前转帐付款 | | | | | | | |

（此表复印有效）

备 注：

1. 收到您的报名表后，我们将尽快与您联络，如您一个工作日内未接到我们的任何通知，请及时电话与我们联系确认，谢谢！
2. 已报名的企业/个人如有其他原因不能如期参加，请开课前一周通知本公司，如有已转入的款项我公司可根据报名者意愿将费用转为其他课程费用。已经收取课酬费用不再退还。

（需要预定住宿的请参考我司课程《确认函》中的住宿酒店信息）

注意：

→ 请将报名表填写完整，发至我方即可。我方收到报名表后，将以电话、传真或E-mail等方式确认收到报名表。

→ 请在培训之前三个工作日内将报名表回传,课前一周另行发送详细会务安排

→ 本课程可针对企业需求，上门服务，组织内训，欢迎咨询。

→ 请参会学员准备一盒名片,以便学员间交流学习。

→ 请准备几个工作中遇到的问题以便进行讨论。

此表所填信息仅用于招生工作，对所填写的客户信息，我司严格保密，如需参加请填写回传给我们，以便及时为您安排会务并发确认函，谢谢支持！