

阿里巴巴公开课实战营销的策略

产品名称	阿里巴巴公开课实战营销的策略
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

产品详情

张长江老师（上海）—工业品营销管理专家工信部工业品品牌推进小组专家成员上海交大、浙大、清华、山大总裁班特聘讲师IPTSI国际职业培训师协会培训师

?张长江老师（上海）—工业品营销管理专家工信部工业品品牌推进小组专家成员上海交大、浙大、清华、山大总裁班特聘讲师IPTSI国际职业培训师协会培训师

主讲课程：实战营销策略与技巧类：《政府与集团项目型销售策略与技巧》《工业品大客户销售策略与技巧》《工业品大客户战略客户关系管理》战略类：《工业品品牌战略规划与整合营销传播》《工业品营销战略新思维》

工业品营销

诸强华老师—工业品大客户营销专家?17年大客户营销经验原世界500强日本重机（JUKI）大区销售总监国际培训师协会PTT认证讲师浙江工商大学MBA

主讲课程：1.《工业品大客户业务公关与销售技巧》3天2晚2.《政府与集团项目型销售公关策略和销售技巧》1天1晚3.《关键客户关系管理与二次营销》1天4.《项目型销售公关策略与招投标技巧》

叶敦明老师—工业品营销教练ABB输配电、韩国现代电子两家世界500强企业的7年中高层管理经验，国内两家大型营销咨询公司6年营销咨询经历，9年来专注于工业品营销咨询与培训。

主讲课程：《工业企业战略三件套》、《民营企业赢利模式》、《大客户营销宝典》、《销售倍增模式》、《工业企业的品牌五重奏》、《工业企业的品牌诊断与定位战略》、《工业企业的网络营销》

叶敦明老师(上海)—工业品企业营销与管理教练曾就职全球500强企业—ABB中国公司曾就职全球500强企业—韩国现代电子(国际)有限公司

主讲课程：《大客户营销策略与顾问技术》《战略执行力，高层思维成就市场业绩》《销售管理如何迈向销售经营》《经销商升级，抓好杠杆力》

执行力

包贤宗老师—大客户销售实战专家，工业品销售专家关键客户关系管理教练中国营销学会常任理事国际ATA认证班营销导师国际自动化联盟首席营销教练

主讲课程：《工业品狼性销售》《顾问式强化销售训练》《大客户“赢”销王道》《大客户销售进程管理》《新形势下卓越政企销售》《新常态下卓越关系营销》《催款策略与应收帐款管理》