

市场分析与策略制定高管落地研讨班

产品名称	市场分析与策略制定高管落地研讨班
公司名称	惠州市百慧丰企业管理咨询有限公司
价格	16800.00/家企业
规格参数	
公司地址	惠城区演达大道2号曼哈顿广场25楼2517室
联系电话	0752-2600191 17507528885

产品详情

市场分析与策略制定高管落地研讨班

开课期数	开课时间	星期	课程费用	开课地点
期	2022年06月10-12日	周五-周日	16800元	上海
第二期	2022年07月15-17日	深圳		
第三期	2022年11月25-27日			
备注	费用包括：午餐、学员教材、增值税专用发票、听课费、茶点费、培训证书等。 费用说明：为达到好的培训效果，本课程按企业收费，3-5人16800元，超出5人按3360元/人收 课程要求：配合老师的教学及导出企业落地策略，每个参加的企业至少带一台电脑，至少安排2人参加学习，建议总经理带队参加，方便导出的成果落地。			

市场中永远不变的是变化，包括国内外政策和行业的变化，新产品新技术的出现，客户需求的变化和竞争对手及市场竞争格局的变化，如何在变化的市场中有效及时的调整区域市场或某行业的营销思路和营销模式以保证公司的竞争优势？如何更多的赢得大客户和大项目资源？是每个营销管理者和一线营销人员在季度或年度总结分析会中首先要思考的问题，通过科学高效的工具和方法对市场的变化做深度的分析，并及时调整市场开发思路和业务模式，所以区域市场分析并制定有效的营销策略是企业各区域或行业的销售人员和销售管理人员要进行的一项重要工作。

【课程目标】

六步分析法达成目标：1、掌握区域或行业分析工具PBIT分析法。

2、掌握竞争情报收集与分析的方法。

3、竞争分析工具SWOT分析方法。4、公司在行业内部的竞争定位分析。5、竞争战术与竞争策略制定的思路与方法。6、市场营销策略分析的工具与方法（包括产品分析与策略制定、产品定价与调价策略、客户分级管理与分阶段管理策略、风险管理策略、渠道开发与风险管控策略）

7、年度目标制定与分解的方法。

8、根据目标和所研讨的市场策略竞争策略制定行动方案 and 年度计划的方法。

【课程特色】

本课程是国内工业品区域市场分析与营销策略制定有影响力、具深度的系列课程之一，其课程设计遵循国际上通用的案例研究五步架构：案例研讨—问题分析—解决方案—实际运用—提供工具。训练有特色：培训以工具结合学员所在区域或行业实战研讨，并以实际案例解读、小组讨论、情景互动等多种教学方式，让学员打开心门与老师一起思考、一起互动，真正掌握区域市场分析与营销策略制定的六部分分析法。工具可落地：本课程提供工具和落地方法的电子版，近几年已经被200多家企业培训后实战落地推进，全面提升了销售团队的营销策略的制定能力。

【学习对象】企业总经理、营销总监、销售工程师、销售主管、销售经理、营销总监、售前技术工程师等**【标准课时】**3天**【授课方式】**采取“培”与“训”相结合的形式，“实战演练+现场辅导+工具落地+行动计划”四位一体的咨询式培训模式**【课程大纲】**

一、市场梳理六步分析法之一--行业分析1、行业周期与趋势分析2、行业外部环境的PBIT分析的维度

3、行业与地域政策变化分析

4、行业新技术的应用分析

5、行业新商业模式的应用分析6、PBIT环境的变化带给区域市场的机会分析

7、PBIT环境的变化带给区域市场的威胁分析

8、分析趋势找风口，分析变化找机会

9、行业典型客户的问题与痛点分析

10、行业大客户需求变化分析

11、客户潜在需求分析

12、客户需求的变化带来机会与威胁分析

练习1：市场PBIT分析寻找机会与威胁

二、市场梳理六步分析法之二--竞争分析

1、行业微观竞争环境分析（集中度、毛利率、竞争者数量、关键要素）

2、PORTER竞争分析

3、竞争对手的选择与管理4、针对竞争对手的情报收集的方法5、市场竞争的SWOT分析

6、识别企业优势

7、识别企业劣势

8、SW、ST策略

9、WO、WT策略

10、综合竞争策略分析

练习2：市场的SWOT分析

三、市场梳理六步分析法之三--竞争策略

1、制定竞争策略的核心密码

8、新产品定价策略

A、撇脂定价法

B、渗透定价法

9、产品调价的策略与方法

10、产品调价的注意事项

11、调价失误的补救方法

案例：产品调价后为何大客户定量急剧下降？

C、品牌宣传与促销策略

1、工业品品牌营销的四度模型

2、目标市场品牌的定位

3、品牌元素与价值主张

4、品牌塑造的六个台阶

5、品牌推广的五个方法

A、人员推销（案例：高层拜访）

B、工业品七大促销活动

案例：华为5个” — “工程

C、事件热点营销（联邦快递事件营销）

D、广告促销（案例：徐工机械）

F、公共关系（案例：华为美国市场）

6、利用互联网快速做高效品牌传播

A、互联网在工业品营销的典型应用

B、网络的营销的8种方式

案例：美的品牌的互联网营销

D、渠道管控策略

1、工业品渠道布局常用的模式

2、渠道的层级设计原则与优劣势

3、渠道的宽度布局的原则与优劣势

4、渠道规划的SWOT分析

5、选择经销商的六大标准

工具：经销商的综合评估表

6、厂商关系细分的五个原则

7、经销商能力和理念考察

8、经销商合作意愿的识别

9、经销商三个不同的成长阶段及需求

6、经销商合作的风险分析

7、八大经销风险的原因

8、经销风险的防范措施

9、掌控经销商的五个方法

案例：面对经销商的不合理要求如何应对

10、控制经销商串货的技巧和方法

11、冲货砸价治理的6个方法

12、如何提升经销商忠诚度

讲师介绍

汪奎老师

【实战经验】

美国国际职业资格认证委员会（ICQAC）认证

国家职业企业培训师

西南交通大学电力系统及其自动化硕士

西安交通大学/山东大学 EMBA/总裁班/CMO特聘讲师

2016年度中国营销培训视频评选

10年的营销一线实战经验

13年营销管理和公司高层管理经验

8年研究工业品营销的背景

7年工业品营销培训与咨询经历

300多家800多场大中型企业的培训及咨询经历

被学员称为“中国接地气实战型的营销导师”

【授课风格】

汪老师是实战派营销与管理专家，从事营销与管理二十多年，具有十几年销售管理工作经验，熟悉企业各部门和销售系统的各个岗位，能针对企业的具体要求，提供个性化的、实用的销售培训课程。同时具有丰富的理论与实践经验，包括大客户销售、项目型销售实战技巧、商务谈判、应收账款、打造高绩效销售团队、渠道管理、客户服务管理等全方面流程和实战策略技巧培训，具有丰富的针对中高层管理人员和一线销售人员进行培训和管理经验。

汪老师以独到的营销与管理经验实施情景式培训，讲解结合互动，系统工具与实际运用并重，注重受训人员结合实际问题的思考、感悟及参与。课程内容紧密结合企业存在的问题和难点，从道到术，给工具和方法，结合行业或企业的案例，并进行学员演练，实用性强，可转化率高。培训方式灵活，幽默精辟，培训现场学员参与性强，气氛热烈，现场火爆，广受参训学员的好评。

【授课经历】

南瑞集团、SIEMENS母线、特变电工德缆、特变沈阳变压器、广州白云电器、阳光电源、新松机器人、湖南威胜集团、厦门科华恒盛、中国电建水电八局、国网泰山电缆、上海肯特仪表、江苏晓星变压器、上海天正机电、江苏埃斯顿自动化、杭州德力西集团、陕西水利水电集团、上海沃克风机、上海同泰火安、陕西合容电气、上海高桥电缆、泰豪科技电源及电气、华东电力设备、厦门环创科技、洛阳双瑞科技、西安供电局亮丽公司、湖北盛隆电器、诺瓦星云科技、南方电力投资集团、大全集团、大唐发电先一科技、连云港杰瑞自动化、浙江美科信息、重庆明珠机电、江苏爱克赛、深圳迈普视通、山东达弛电气、国自机器人、山大华天集团、三旺通信、新风光电子、北元电器、天津变压器、中能建西北电力设计院、厦门立林科技、诺瓦星云科技、西安富立叶电子、江苏海兴、特变自控、特变新疆电缆、浪潮信息、江苏东大金智、SIEMENS母线、中兴通信、南京中圣集团、三一重机、浪潮集团、美的集团、浙江中控集团、广日电梯、阳光电源、新松机器人、中船重工、特变电工、威胜集团、上海道达尔、信义玻璃、厦门科华恒盛、中国电建水电八局、国网泰山电缆、湖南尔康制药、上海肯特仪表、江苏晓星变压器、新疆南山屯河、河北新兴铸管、江苏久诺建材、浙江精工钢构、上海天正机电、湖南尔康制药、江苏扬力集团、江苏迈安德、广东三和管桩、成都置信集团、柳工东方橡胶、巴德富集团、

福建龙马环卫、江苏埃斯顿自动化、杭州德力西集团、广东华仕途、陕西水利水电集团、无锡创明传动、上海沃克风机、上海同泰火安、浙东建材、上海佑威新材料、陕西合容电气、上海高桥电缆、浙江德创环保、河南蔚林化工、浙江厦光涂料、泰豪科技、华东电力设备、厦门环创科技、洛阳双瑞科技、江苏苏博特、中联重科、北京欧林特、湖北盛隆电器、广州白云电器、诺瓦星云科技、华日新材、中联环境、中原环保、南方电力投资集团、大全集团、山东富海集团、济南宝世达集团、上海亿康基因、上海麒祥化工、江苏宏基环电、兆胜集团、上海熊猫集团、江苏东大金智、杭州西奥电梯、中交勘察设计院、一汽无锡柴油机、福建南安石材、大唐发电先一科技、山西天脊化工、江苏银佳集团、连云港杰瑞自动化、浙江美科信息、上海宝隆汽车、杭州西子电梯、上海亿康基因、江苏易控集团、甘肃大禹节水、重庆明珠机电、佑威新材料、河南新天地、宁夏建成水泥、苏州驿力科技、辽宁象园建材、陕西正大集团、山西青科恒安、广州华仕途、兴发集团、胜利油田、大明集团、西安鼎研科技、沃克风机、航天科工二院、深圳众朗科技 江苏爱克赛、深圳迈普视通、深圳劳易测电子、三一国际重装、山东达弛电气、国自机器人、山大华天集团、华大基因、江苏汇能激光、上海勋策刀具、合肥湘元机械、湖南旗滨玻璃、湖南湘松机械、南瑞集团、三旺通信、中国汽研工程研究院、新风光电子、北元电器、天津变压器、厦门立林科技、中能建西北电力设计院、潍柴动力法士特、陕西辰宇实业