3 月	財團法人中國生產力中心中區服務處	序號
	贏在銷售-銷售管理的五大劍法	C0323

■ 課程目的： 《本課程可登錄中小企業終身學習護照時數》

業務是種管理的工作而管理是利用資源達成目標。因此，公司資源充分運用業務管理工作是整合力的發揮。另外，因善用管理能力自然使業務個人的潛力有很大的激發。

特色：1.系統性—融會貫通，由淺入深，由表及裏　2.操作性—案例引導共鳴，改變思維
3.實效性—課程模組都有相關的產出，讓學員透過實際操作加強實用性
4.啟發性—針對業務心態的困惑和面對客戶的實際困難，引導討論

■ 課程內容：

劍法 1-行銷概念與定位~你在跟誰做生意 ？
-策略行銷的時代來臨
-行銷概念的 5P/4C 戰略
-有效行銷的 Know How：定位與區隔策略
-行銷的要件-確認商業模式
-如何打造行銷的新境界
劍法 2-創造黃金收益的商品戰略
-商品的行銷兵法-3W 概念
-核心商品的策略規劃
-模仿創新策略~省掉摸索風險
-另類思考，話題行銷
-商品整合行銷(IMC)的規劃
研討：如何訂定業務計畫~業務銷售人員的日周月工作計畫表/每日工作日誌。
劍法 3-通路戰略~是否條條道路會通羅馬?
-有效通路的運作技巧、結構因素、虛實整合
-行銷與通路的操控要項、電子商務通路的概念
-連鎖通路的經營戰略檢視、經營管理架構
-人脈經營與媒體關係行銷
-網路社群公司獲利來源、核心價值、顧客資料
-網路行銷的 KSF、商品策略、價格策略
-網路行銷~如何炒熱事件行銷
劍法 4-價格策略~描述商品價值概念的手法
-價格設計的結構概念&決策
-訂價策略的 Key Point
-門市行銷的基本戰略運用
-訂價行銷心理學、策略作為
-人性對產品的 CP 值，只看價格
-觀念話題~價格不是數學是心理學！
-加減乘除的行銷法則
劍法 5-推廣與創意促銷~行銷的溝通的技巧
-改變中的行銷溝通、推廣行銷的藝術
-消費心理學~誰說人是理性的?
-門在鼻子上(先賣最貴的)~Fani Burger
-活用促銷技巧-絕妙提案
-是否有效做好促銷企畫?
-怎樣看出機會與創意構想
-行銷新策略：無料行銷
-正確的促銷策略：精準操作
-推廣要快速掌握商品訂價精髓
-魅力促銷改變一切
-價格促銷-限定優惠
-價格促銷的操作技巧
-讓顧客買不停的本事~會員經濟

■ 講師簡介：黃 茂 景 老 師　現任：拾寶聯合企管顧問公司 總經理
企管顧問第十屆顧問楷模、勞委會.青輔會遴選資深績優創業顧問、企業管理經營提升改造資深輔導顧問、流通業暨連鎖加盟輔導專業顧問.講師、流通行銷與創業資深講師、TTQS 輔導顧問&講師

■ 參加對象：業務人員或行銷相關人員及有興趣之人士等。

■ 上課時間：107 年四梯：①3/27(二)、②6/7(四)、③8/28(二) ④11/22(四)， 9:30～16:30，共 6 小時
■ 上課地點：台中市工業區 38 路 189 號（ 中國生產力中心訓練大樓 ）
■ 上課費用：每位 3,200 元（含稅.教材.午餐），同公司報名三人可享 9 折優惠。
■ 受訓證書：全程參與者，由中國生產力中心發給中英文受訓證明。

中國生產力中心中區服務處報名表

班名	贏在銷售-銷售管理的五大劍法	班 號	BD0250	上課日期	107 年第_____梯

編號	姓　名	英文姓名	性別	出生年月日	身份證字號	學歷	職 稱	行動電話	電子信箱
1				/ /					
2				/ /					
3				/ /					

機構名稱	(股)公司			主要產品	
統一編號		電 話	( )	傳 真	( )
通訊地址				參加性質	□公司指派 □自行參加
訓練聯絡人		分機	行動電話		電子信箱
參加費用	_____元	繳費方式：□現金 □郵政劃撥 □支票 □匯款、ATM 轉帳			
備　註	本人已詳閱簡章及報名表所有內容並了解其內容無誤，本人並同意 貴中心於課程執行及廣宣所需範圍內使用本人提供之個人資料。				

請利用傳真報名：04-23505035 或來電 23505038 轉分機 247 徐小姐，謝謝！