

如何进行实战性的工业品品牌营销工作

适用对象：

总经理，副总经理，销售部总监、销售经理，市场部总监、市场经理、市场主管、市场专员等营销策划人员

课程目标：

学员们将深度认识工业品品牌策划的框架体系；能围绕客户接触点来开展品牌策划工作，做到纲举目张；充分理解品牌化工具箱的概念和意义；通晓各种营销工具的功能和定位。

课程内容：

1. 工业品品牌营销的根本目的是什么？
2. 客户信任度靠什么建立？
3. 为什么说工业品品牌营销的中心工作是围绕客户接触点展开的？
4. 如何开展客户接触点的品牌化管理工作？
5. 打造工业品品牌的七大步骤是什么？
6. 什么是“工业品牌标杆管理法”，其意义何在？
7. 什么是营销工具？营销工具为何重要？营销工具包括哪些？
8. 如何依靠品牌化营销工具提升工业企业销售业绩？
9. 营销工具如何进行品牌化？
10. 如何打造品牌化营销工具箱？

授课形式：

企业内部培训

课时：

5-6 小时（1 天）

Beyon博扬

联系课程顾问：

Johnny , 手机 : 18601715390 ; QQ : 3388918061