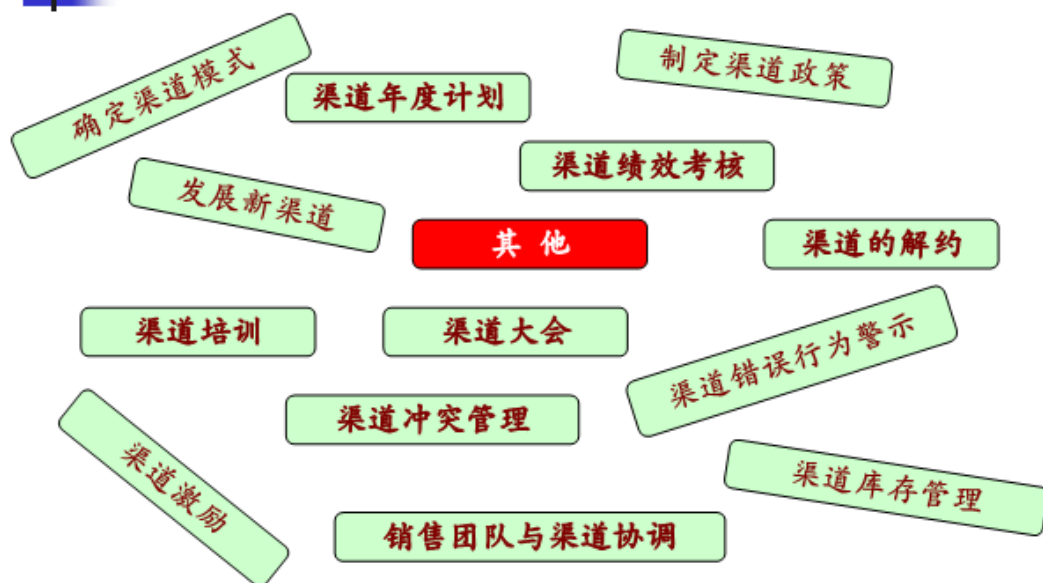


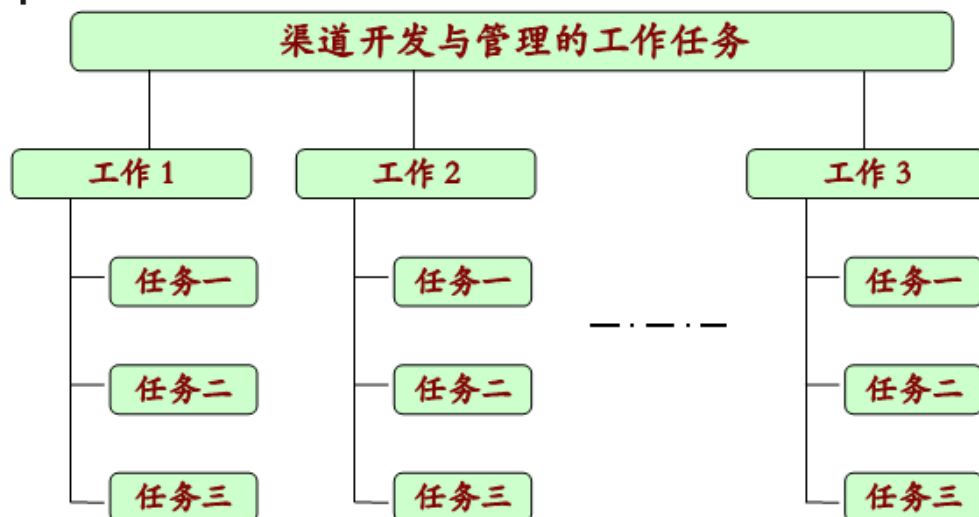
培训教材示例

渠道开发与管理的任务



这些任务之间存在着什么样的逻辑关系及优先级别?

渠道开发与管理工作任务



把渠道开发与管理的任务按逻辑关系及优先级分组



课程设计说明

知道做什么，才可能做好什么



课程设计

➤ 营销渠道定位

- 市场营销基础
- 渠道的重要性
- 营销渠道定义
- 渠道成员职责

➤ 营销渠道设计

- 渠道发展目标
- 渠道发展策略
- 渠道模式设计
- 制定渠道政策

培训设计 (2)

➤ 营销渠道的开发

- 渠道组织准则
- 渠道成员选择
- 渠道发展规划
- 渠道培训激励

➤ 营销渠道的管理

- 管理团队建设
- 营销计划执行
- 营销绩效管理
- 渠道冲突管理

基础知识之 - 营销组合

■ “4P” 营销组合

➤ 市场营销 (Marketing) :

- 在正确的时间，把正确的**产品**，以正确的**价格**，按正确的**方式**卖给正确的客户

➤ Products: 满足目标客户需求的产品

➤ Price: 有竞争力的价格

➤ Place: 畅通的营销渠道

➤ Promotion: 给力的市场推广



渠道的重要性

■ 企业的持久竞争优势

➢ 营销策略4P：产品，价格，**渠道**，推广

- 产品性能？
- 竞争价格？
- 推广方式？
- 营销渠道？

➢ 只有营销渠道

- 难以短期内复制
- 具有获得持久竞争优势的潜力



渠道的重要性 (2)

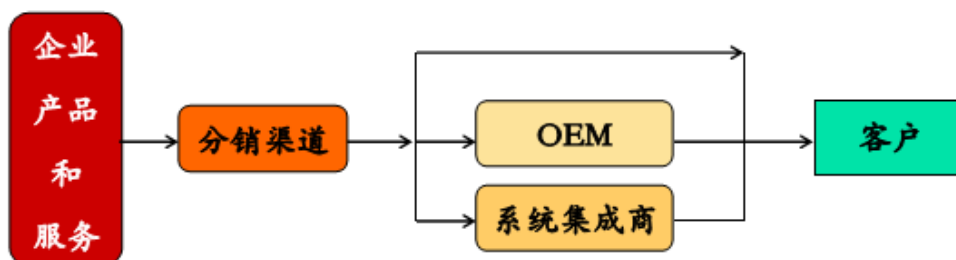
■ 价值链作用

➢ 企业“卖”的

- 增长吗？
- 增值吗？
- 放心吗？

➢ 客户“买”的

- 方便吗？
- 放心吗？
- 满意吗？



培训讲师：段永康



工作经历：

- 鞍山电视大学，教师
- 冶金部自动化研究院，工程师
- 外企工作经历：具有在国际领先的自动化企业二十三年的工作经验，包括：罗克韦尔自动化(中国)有限公司和施耐德电气(中国)投资有限公司。

岗位工作和领导经验：

- 曾任：培训工程师、销售/高级销售工程师、产品经理、市场业务发展经理、渠道部经理、产品事业部总经理等职。

荣获罗克韦尔自动化全球领导力培训讲师认证。

- 现任：独立咨询顾问和讲师，方向：中国自动化企业管理转型咨询与企业人才培养；

中国工控网特聘企业管理转型咨询顾问和资深培训师。

- 挚爱读书和培训，将国际先进的管理经验和技能与中国企业发展实际完美结合视为己任。超过百场的培训和演讲经历，总结和形成了独特的理论与实际融合的培训风格。

教育背景：

- 大学本科：东北工学院(现东北大学) 专业：工企自动化
- 硕士研究生：东北工学院(现东北大学) 专业：计算机应用
- MBA：中国对外经贸大学 MBA 课程班