

行銷管理專業人才培訓班

(正面)

一技在身職涯終身

(企業機能的龍頭在行銷，行銷的價值在顧客)

□課程目的

- 1.培養企業行銷人員從市場調查、擬定策略、掌握通路、創造商品、訂價及促銷之專業人才。
- 2.強化企業行銷企劃與攻佔市場能力，以滿足顧客需求與創造顧客慾望為目的。
- 3.達成行銷部門提高營業額，增加顧客數，提升企業競爭力為目標。

□課程日期與內容(詳細課程內容如背面)

日期	課程名稱	講師
1/17(六)	市場調查實務與行銷策略。	彭信良
1/31(六)	通路策略與區域行銷。	彭信良
3/7(六)	產品行銷與價格策略。	彭信良
3/21(六)	零售策略與核心機能管理。	彭信良
4/18(六)	行銷管理-個案診斷、管理工具、輔導程序。	彭信良

□參加對象：

- 1.業務部經理。
- 2.業務部主管。
- 3.行銷企管人員。
- 4.業務人員。
- 5.總經理室人員。
- 6.市場開發人員。
- 7.有興趣人員。

□講師介紹：彭信良先生(榮獲2001年度企業經營顧問楷模)

- 1.學歷：國立台北工專工業工程科、國立台灣科技大學工管系。
- 2.經歷：東元電機生管員、亞力電機生管課長、建台水泥企劃專員、墩豐機械建廠經理、群英企管總經理、群力顧問總經理、成功大學顧問師班講師、中國生產力中心顧問師班講師、中華民國企管顧問協會高級顧問師班講師、聯合輔導中心財務顧問師班講師、逢甲大學企管系兼任講師、國立雲林科大工管系兼任講師，輔導海內外企業350家以上。

□上課日期：115年1月17日~115年4月18日(週六)9:00~16:00 共計30小時。

□上課地點：桃園市桃園區民生路650號(勞工教育大樓402室)。

□課程費用：每位NT:9,500元，單天NT:2,500元(含文具、教材、講義、營業稅、午餐、五天全勤者有結業證書等)二人以上九折。

□繳費方式：1.上課前繳清費用，可用現金或即期支票，抬頭請寫『群力顧問股份有限公司』。

2.銀行匯款：台中銀行潭子分行，帳號039-22-1020679，戶名：『群力顧問股份有限公司』。□

報名方式：1.請填妥報名表，利用傳真報名。TEL:04-2241-5742 FAX:04-2241-1311 邱小姐

2.或請寄至：台中市北屯路390號3樓之1『群力顧問股份有限公司』現場報名。

或E-mail：no1chun@ms71.hinet.net即日起接受報名，額滿截止。

3.或請上：<http://www.chunlee.com.tw/>或chunlee-consulting.com/網站查詢招生課程。

□請沿虛線剪下

報 名 表 (請多利用傳真報名，謝謝！)

行銷管理專業人才培訓班(115/1/17~115/4/18) 桃園班

NO	姓 名	職 稱	學 歷	年 齡	公 司 產 品 種 類
公司名稱					統一編號
公司地址					發票地址
電 話		傳 真		聯絡人	
參加費用					1. ☐ 公司指派 2. ☐ 自行參加
繳費方式	1. ☐ 現金 2. ☐ 支票 3. ☐ 匯款				e-mail

請詳填各項內容，本表若不敷使用，請自行影印，謝謝！歡迎包班訓練，另有優惠！

行銷管理專業人才培訓班課程表

(背面)

日期	課程內容	講師
115/1/17 (週六) 9:00~16:00	●主題:市場調查實務 一、市場調查的目的。 二、市場調查的範圍。 三、文案調查的方法與技巧。 四、實地調查的方法與技巧。 五、市場調查的整理與分析。 ●主題:行銷策略 一、行銷策略環境分析。 二、市場的競爭策略。 三、四P策略。 四、藍徹斯特策略。	彭信良
115/1/31 (週六) 9:00~16:00	●主題:通路策略 一、市場規劃。 二、市場區隔方法。 三、市場成長三向量。 四、提高通路佔有率的方法。 五、提高市場佔有率的方法。 六、提高據點佔有率的方法。 ●主題:區域行銷 一、市場管理。 二、市場戰略策定。 三、目標與績效評估。 四、業務人員教育訓練。 五、行動管理。 六、客戶與銷售管理。	彭信良

	七、市場成長機能開發要領。 八、個案實務交流。	七、商品管理。 八、經銷商績效評估。	
115/3/7 (週六) 9:00~16:00	●主題:產品行銷 一、市場締造型商品法則。 二、新市場締造型的類型與特徵。 三、新市場締造型商品的開發技巧。 四、後起商品成為第一品牌的條件。	●主題:價格策略 一、價格規劃。 二、新產品訂價。 三、產品線訂價。 四、訂價策略執行步驟。	彭信良
115/3/21 (週六) 9:00~16:00	●主題:零售策略 一、零售業經營環境面臨的挑戰。 二、零售業現在與未來的趨勢分析。 三、零售業的策略要素與行銷機能。 四、市場區隔化戰略的展開。	●主題:零售機能管理 一、開店部門績效指標與管理要項。 二、商品部門績效指標與管理要項。 三、門市部門績效指標與管理要項。 四、促銷部門績效指標與管理要項。	彭信良
115/4/18 (週六) 9:00~16:00	●主題:行銷管理—個案診斷、管理工具、輔導程序 一、如何尋找營銷窗口？ 二、如何使用蘭徹斯特法則？ 三、如何評析產品發展的利弊得失？		彭信良

	四、各項行銷策略的理論依據？	
--	----------------	--