**B2B商機：市場開發與行銷策略**

**2018/9/4開課**

坊間的行銷課程大多為B2C的行銷策略與工具，對象多為直接面對消費市場的企業；但就算企業的產品是賣給終端消費者，如果仍須仰賴外部通路，則仍需要具備B2B的策略思維，方能擬訂最適合執行的行銷企劃。有鑑於台灣產業多為垂直分工，B2B市場行銷策略對於台灣廠商更顯重要。

本課程教您如何洞察商機與掌握趨勢，在產品與服務推出前即引爆賣點；同時運用市場區隔、行銷7P、與行銷溝通的AIDAS等理論擬定B2B的市場行銷策略，而且能評估與監控行銷效益，並從市場競爭的思維出發，做出具備策略力道的B2B行銷企劃案！

學習效益

* + 活用產業趨勢與市場商情的分析資料與預測技術，轉化為公司與個人的智慧資本
	+ 實際製作出企業內團隊可齊力執行的行銷企劃書，提升企業營收，並鍛鍊企劃菁英成為戰將
	+ 用績效展現能力，培植學員跨世代領導的職場技能

建議對象

行銷企劃經理丶品牌經理丶產品經理丶業務經理 及 相關領域儲備幹部

課程內容

|  |  |
| --- | --- |
| **課程單元** | **大 綱** |
| 商機洞察與趨勢預測 | * 企業實作市場調查法則
* 消費行為追蹤研究與洞察
* PEST市場趨力分析
 |
| 行銷策略與溝通 | * 用STP 搞定行銷企劃案
* 行銷 7P 的戰術設計
* AIDAS 造勢規劃
 |
| 行銷投資與效益評估 | * 效益評估五構面
* 行銷資源開拓、協力統整與投放
* 行銷執行成效監控與稽核
 |
| 市場競爭下的商機開發 | * 動態競爭中的攻防 策略
* 行銷戰將 DNA
* 案源開拓、培育、到擴大成交
 |

講師

羅澤生，Industry Insight執行長

擁有22年的業務銷售與市場行銷經驗，曾擔任資策會產業情報研究所研究經理、經濟部技術預測計畫主持人。目前為產業顧問學院特聘講師。

時間地點

時間：2018/9/4 (二)，9:30～16:30 。

地點：資策會產業情報研究（MIC）研習教室（台北市敦化南路二段216號9樓，近基隆路口）

課程費用

課程定價新台幣4,500元，8/26前完成報名，享早鳥優惠價4,000元，或使用 **1** 張電子禮券更優惠，每堂課3,550元起。

（線上購買：<https://mic.iii.org.tw/Institute/eCoupon/Default.aspx>）。

線上報名

資策會MIC產業顧問學院 <https://mic.iii.org.tw/institute/course/recent_ins.aspx?sqno=2044>

或洽課程專責楊小姐，電話：02-2735-6070 #1379 institute@micmail.iii.org.tw

**更多課程資訊請參考資策會MIC產業顧問學院網站**[**http://mic.iii.org.tw/institute/**](http://mic.iii.org.tw/institute/)