

营销实战沙盘-服装版

授课计划表

说明 :课程安排视教学组织单位和学员状况而定 ,具体时间安排可能会因团队讨论、策略制定、交流研讨等环节而调整 , 总体内容和时间安排不应有大的变动。

第一天：

时间	时段	授课计划	概念与知识点	用时	备注
第一天	8:30~8:40	开场导入	课程介绍	10’	90 分钟
	8:40~9:00	团队组建	案例背景、团队招募、团队组建	20’	
	9:00~10:00	规则介绍	介绍经营规则及流程	60’	
	10:00~10:15	休息		15’	
	10:15~11:45	教学引导年经营并报表		90’	
	11:45~14:00	午餐			
	14:00~14:15	营销规划	分析市场形势制定营销规划	15’	
	14:15~14:30	营销经营	各组开始第一年经营	15’	
	14:30~14:50	市场竞单	第一年市场竞单	20’	100 分钟
	14:50~15:05	完成经营	完成第一年经营并报表	15’	
	15:05~15:25	分析点评	第一年经营通报及结果点评	20’	
	15:25~15:40	方法输入	行业区域市场分析与经营策略	15’	
	15:40~16:00	休息		15’	
	16:00~16:20	策略准备	分析市场形势制定营销规划并开始第二年经营	20’	90 分钟
	16:20~16:40	市场竞单	第二年市场竞单	20’	
	16:40~16:55	完成经营	各组完成第二年经营并报表	15’	
	16:55~17:10	分析点评	第二年经营通报及结果点评	15’	
	17:10~17:20	方法输入	直分销渠道设计及营销团队建设	10’	
	17:20~17:30	总结	第一天总结	10’	

第二天：

第二天	8:30~8:40	回顾	第一天的经营	10'	90 分钟
	8:40~9:00	营销准备	分析市场形势制定营销规划并开始经营	20'	
	9:00~9:20	市场竞单	第三年市场竞单	20'	
	9:20~9:35	完成经营	各组完成第三年经营并报表	15'	
	9:35~9:50	分析点评 方法输入	第三年经营通报及结果点评 品牌传播与市场活动组织	15'	
	9:50~10:00	休息			
	10:00~10:20	营销准备	分析市场形势制定营销规划并开始第四年经营	20'	90 分钟
	10:20~10:40	市场竞单	第四年市场竞单	20'	
	10:40~10:55	完成经营	各组完成第四年经营并报表	15'	
	10:55~11:10	分析点评	第四年经营通报及结果点评	15'	
	11:10~11:30	方法输入	销售漏斗与销售管理	20'	
	11:30~14:00	午餐			
	14:00~14:20	营销准备	分析市场形势制定营销规划并开始第五年经营	20'	85 分钟
	14:20~14:40	市场竞单	第五年市场竞单	20'	
	14:40~14:55	完成经营	各组完成第五年经营并报表	15'	
	14:55~15:10	分析点评	第五年经营通报及结果点评	15'	
	15:10~15:25	方法输入	咨询实施与交付服务	15'	
	15:25~15:45	休息			
	15:45~16:05	营销准备	分析市场形势制定营销规划并开始第六年经营	20'	105 分钟
	16:05~16:25	市场竞单	第六年市场竞单	20'	
	16:25~16:40	完成经营	各组完成第六年经营并报表	15'	
	16:40~16:55	分析点评	第六年经营通报及结果点评	15'	
	16:55~17:10	分析点评	各岗位绩效评价、优胜组结果公布	15'	
	17:10~17:25	方法输入	销售管理预测及绩效考核	15'	
	17:25~17:40	要点总结	课程核心知识点总结、结束	15'	