**关于举办“新常态下中国工业品系统 营销实战班”的通知**

各会员企业：

为了进一步加快我市产业升级，构建现代化产业体系，提升产业的国际竞争力，我商会决定组织企业参加一期《新常态下中国工业品系统营销实战班》培训班，经公开招标，委托宁波工程学院承办。现将有关事项通知如下：

一、培训时间：8月20日-21日（周六至周日），共2天。

二、培训地点：宁波世纪盛业宾馆会议7楼世纪厅（海曙区体育场路43号）。

三、培训对象和人数：工业企业董事长、总经理、副总经理、营销经理等高层决策者共100人。

四、培训费用：本次培训班列入“2016年度宁波市中小企业素质提升系列培训项目”，学员培训费、食宿全免。为确保培训名额不浪费并提前做好有关安排，同意承办机构预收培训保证金500元/人，学员全程参加培训后由承办机构全额退还。

五、报名办法：因名额有限，本培训班采取“先报先录”与“择优录用”相结合的原则，**即日起接受报名（报名表附后）请如实填写报名表，盖公章后扫描，邮件发送至：zjnbria@126.com**，参训资格以市经信委审核确定后，由承办单位通知为准。

六、报名联系人：商会培训部：林佳洁87142753

附件： 1. 《新常态下中国工业品系统营销实战班》报名申请表

 2. 《新常态下中国工业品系统营销实战班》课程简介

宁波市橡胶商会

2016年7月27日

附件1

《新常态下中国工业品系统营销实战培训班》报名申请表

企业名称（盖章）： 所属县（市）区：

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 姓 名 |  | 出生年月 |  |
| 职 务 |  | 性 别 |  |
| 文化程度 |  | 手 机 |  |
| 单位电话 |  | 是否住宿 |  |
| 所在企业主导产品 |  | 所在企业上年销售（万元） |  |
| 所在企业员工人数 |  | 企业网址 |  |
| 对本次课程建议 |  |

备注：1、报名参加培训的学员必须全程参加培训整个过程，并配合做好培训测评。

2、请如实填写报名表，盖公章后扫描，邮件发送至：**zjnbria@126.com**，

联系0574－87142753确认是否收到。

附件2

《新常态下中国工业品系统营销实战班》

课程简介

**【讲师简介】**

**雷霆老师**

毕业于北京师范大学，2008年奥运火炬手，商务部培训中心特聘讲师、曾先后任职康柏、飞利浦、先锋高管；亚马逊Hardline VP、一号店副总裁、敦煌网高级副总裁；海尔日日顺B2B电商总经理；联想集团副总裁、MBG电商总经理；广交会电子商务有限公司CEO；2014中国电子商务杰出导师。拥有开阔的视野及丰富的电商实战经验。

曾帮助亚马逊顺利开拓中国市场。在一号店初创期任职副总裁，负责网站运营及销售，设计了运营战略、方法和流程，开拓了一号店各主要品类。在敦煌网任职高级副总裁，负责公司运营，使公司业务规模实现高速增长。在海尔B2B电商任职总经理，设计B2B电商的运营和盈利模式，组建团队，搭建网站，设计业务流程，完成招商。在联想集团担任集团副总裁、MBG中国区电商业务部总经理，负责MBG中国区电商业务的新建和拓展，确定了自营为主，辅以第三方销售平台的运营模式；搭建全新的B2C网站；组建了运营、研发、客服团队；主导爱马仕家族与联想手机跨界合作。

**朱金祥老师**

宁波大宗商品交易所董事长，曾任余姚网上塑料城董事长，工业品互联网营销平台专家。

**邱栋梁老师**

南开大学硕士，北京智云采科技公司创始人兼CEO,南开允能创业商学院秘书长，中国饭店业采购供应协会电子商务委员会主任。

**李洁老师**

香港瑞丰德永华东大区总经理，毕业于中央财经大学，德国马格德堡大学经济管理硕士，中国注册会计师、注册税务师。曾在美资咨询企业从事中国区运营管理，国内会计师事务所多年经验，精通两岸财税及国际惯例，为国内外多家企业提供税务筹划、财务管理、融资上市等咨询服务。

瑞丰德永介绍：

瑞丰德永国际集团系国际投资之跨国商业服务机构，旗下拥有多家国际商业顾问机构。瑞丰德永亚太总部位于中国香港，在中国大陆、台湾、欧美、及世界主要离岸业务据点，拥有雄厚的资产实力。客户行业覆盖国际贸易、物流、地产、酒店、园林、服 装、家具、机械、食品等。瑞丰德永以真诚、专业、高效、双赢为理念，为各行业客户提供优质超值的服务。服务范围：公司注册服务、秘书管理服务、基金信托服务、投资移民服务、上市融资服务、知识产权服务、银行开户服务、资产重组服务、商业法律服务、国际贸易服务。

服务过的典型企业（仅宁波周边）：

万达集团、万马集团、诺贝尔磁砖、浙商控股、天堂伞业、太平鸟集团、东方集团、金田铜业、京东、中国石化"

**【课程大纲】**

**第一天（8月20日）**

**（9:00-12:00;13:30-16:30）**

**模块一 工业品营销互联网+**

1、面向新媒体的工业品营销；

2、工业品网络营销战略、平台与手段，产品推广；

3、互联网思维对工业制品行业的改造；

4、相应领域案例深度剖析。

**（18:00-20:00）**

**模块二 大宗商品互联网营销**

1、线上线下工业品整合营销；

2、基于大数据与商务智能的工业品精准营销体系构建；

3、面向新媒体的工业品营销；

4、国内外工业品营销案例分析。

**第二天（8月21日）**

**（9:00-12:00;13:30-16:30）**

**模块三 战略营销管控之营销创新**

1、工业品营销与消费品营销的差异；

2、品牌战略与品牌化运营；

3、工业品营销指导思想；

4、大客户营销；

5、新产品推广策略案例；

6、企业经营中的思维障碍，整合创新六大杠杆，突围红海的创新视角及创意营销，共享经济时代的整合营销。

**模块四 全球贸易视角下的营销后端服务**

1、目标选择与市场定位；

2、网络调研与泳道分析法；

3、互联网品牌的产品开发策略；

4、服务营销；

5、全球贸易视角下的营销后端；

6、商标、离岸账户、财务及税务规划、收结汇、融资上市等海外与国内服务。