

Marketing Excellence Course

“고객과 기업이 소통할 수 있는 마케팅 전략 구축!”



📖 학습목표

- ▶ 단순한 브랜드 인지에서 인식으로 전환하는 고객경험전략 수립
- ▶ 조직의 1인 보다는 기업의 1인으로 확장 시키는 개인 브랜딩 전략 수립

🔬 프로그램 특징

- ▶ Two-Way Communication 전략 및 Tool에 대한 고찰
- ▶ 고객과 시장의 변화를 예측하여 미래시장을 주도하는 전략에 초점을 맞춘 과정

📖 학습내용

모듈명	주요 학습내용
마케팅 기본 : Sales Communication	<ul style="list-style-type: none"> • 정보를 수용할 것인가, 가공할 것인가? • 제품과 서비스 접근? 감성으로 설득? • 소비자와 이들을 엮어갈 SNS의 위력은 무엇인가? • 4P에서 4C로 전환되는 흐름과 니즈는 무엇인가?
마케팅 향상 : CEM	<ul style="list-style-type: none"> • 최근 브랜드의 혁신적인 변신은 무엇인가? • 브랜드 로열티를 이끌어낼 설득기법은 무엇인가? • 고객은 무엇을 기억하고 경험하기를 원하는가? • CRM에서 CEM으로, 다음은? 고객접근전략의 진화는?
마케팅 심화 : Personal Marketing	<ul style="list-style-type: none"> • 어떻게 해야 개인 브랜드를 쌓을 수 있는가? • 개인 브랜드를 유지하고 발전시킬 관리기법은 무엇인가? • Personality 확립을 통한 Branding Build-up 기법 • 인문학적 소양과 마케팅 소양을 융합한 플래너
마케팅 전략 : Marketing Insight	<ul style="list-style-type: none"> • 수요예측과 시장예측을 통한 마케팅 시뮬레이션 • 미래시장을 결정할 마케팅의 다면적 요인분석 • 미래시장을 구성할 메가트렌드

교육대상

팀장, 차/과장, 대리

교육시간

32시간(모듈별 8시간)

“4X4 Matrix를 기획하여 4 단계 과정으로 4가지 이슈를 다루는 마케팅 교육체계”