**江苏省进出口商会**

**关于开展外贸营销策略培训的通知**

各有关会员企业：

外贸企业在开拓国际市场的过程中，面临着复杂的海外市场环境。采取不同的营销策略去应对不同的买家，是有效获取订单的前提，而通过有效的沟通去实现差异化的营销，则是获取买家订单的重要保证。商会为帮助会员企业提高海外营销能力并有效开拓海外市场，建立适合企业自身的国际化拓展战略，特举办外贸营销培训，具体事项通知如下:

1. **培训时间**

2018年12月21日（周五）下午14:00-16:30

1. **培训地点**

江苏省进出口商会720会议室

地址：南京市中华路50号国际经贸大厦7楼

 三、**培训内容**

1、需求营销法

（1）买家购买动机的两面性：发现产品的“金牌”和“牧羊犬”；

（2）如何提问与陈述。

2、心理分析营销法

（1）贸易纠纷中的买家心理分析：德国买家关于货运破损的投诉案例；

（2）“免费”营销的魔力；

（3）细分市场和消费心理分析：健达巧克力、联合利华案例分析；

（4）新闻事件营销法。

3、谈判博弈策略

（1）囚徒困境；

（2）谈判中的博弈法：看电影，学博弈《王牌对王牌》。

4、品牌营销

（1）宝洁的成功之道：多品牌策略；让顾客找到同类和自我认同的品牌；

（2）品牌LOGO的简约化。

**四、参培对象**

进出口企业外贸经理、外贸业务员

**五、培训讲师**

段鹏--焦点商学院高级讲师，中国制造网高级贸易顾问(讲师介绍见附件1)

 **六、培训费用**

商会会员单位免收培训费

**七、报名方式及联系人**

参培人员请于12月18日前将报名回执发送我会，也可通过商会网站通知公告栏在线报名或扫描二维码报名。（报名回执见附件2）



联系人：杨海宁

电 话：025-52308656

手 机：13584081079

 邮 箱：1493437978@qq.com

****

江苏省进出口商会

 二〇一八年十一月二十日

**附件1：讲师介绍**

段鹏老师，焦点商学院高级讲师，中国制造网高级贸易顾问。从事外贸培训和讲师管理工作，多次组织焦点商学院客户培训会，包括“658培训工程、外贸纯培训、外贸十项技能班”等，多次受邀参与政府、高校合作的各种专题讲座。并作为主编之一参与海关出版社《网上外贸——如何高效获取订单》等丛书编写出版。授课参与人次达10万人次，其培训内容丰富务实，案例精彩多样，通过将网络营销和贸易实战技巧相结合的方式，为客户深入剖析网络贸易、海外营销的成功之道。其培训风格生动幽默，案例众多，深得广大客户赞赏。

**附件2：**

**报名回执**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 姓名 | 单位 | 职务 | 联系方式 |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |