

課程名稱：WBSA 品牌行銷策略師 國際認證培訓班

一、【課程時數】： 40 小時

二、【參訓人數】：個案實務演練，共計 30 人內

三、【適合對象】：

- 產品面臨無法持續擴張市占率困境的「行銷經理」、「品牌經理」。
- 想要學習系統化行銷策略規劃方法，以提升專業能力的「行銷工作者」。
- 想要建立企業品牌管理方案，以發揮行銷資源效益的「經營者」、「高階主管」。

四、【學習效益】：

(一)發展可行性的策略行銷規劃、突破市場占有率停滯困境：

由基層進入核心幕僚單位之同仁，若您負責的產品正面臨「無法跨越成長鴻溝」困境，藉由「SOSTAC 方法論」、「Buyer Persona 訪談調查法」、「Brand Blueprint 品牌藍圖」等全球通用之行銷策略制定流程，可擺脫土法煉鋼、經驗導向模式；透過每步驟的理論講述搭配個案實作演練、整合產業經驗，以最有效率的方式解決「產品」、「傳播」、「通路」、「風險」等市場難題，建立完整的市場行銷/銷售流程。

(二)展望全球市場：

有效率發展品牌溝通戰術並系統化掌控績效，行銷成果明確可依循：立足國際市場，須擺脫主觀及直覺性的經驗法則決策模式，學習一套完整的品牌發展策略流程！本課程將透過顧問引領的系統化的學習，可有效率整合組織內部資源，並綜整「產品特色」、「顧客需求」與「競爭優勢」等重要洞察，共通團隊之行銷策略思考邏輯，進一度制定出激發共鳴且高成功率的長期品牌發展策略，建構品牌永續經營之核心能力。

五、【課程內容】：

(一)引進歐美日先進企業培訓國際化人才必備「SOSTAC 方法論」協助企業跨越成長鴻溝

本課程採用歐洲行銷實務界主流的「SOSTAC 策略行銷規劃專業方法論」與「Crossing the Chasm 跨越成長鴻溝理論」作為知識體系，SOSTAC 是指策略行銷規劃流程的六大步驟：「情勢分析(Situation Analysis)」、「行銷目標(Objectives)」、「行銷策略(Stratgy)」、「行銷戰術(Tactics)」、「行動計畫(Action)」、「績效管控(Control)」的縮寫。SOSTAC 是歐洲企業行銷主管普遍採用的策略行銷規劃的專業流程，結合「Crossing the Chasm 跨越成長鴻溝理論」，可幫助實現「跨越成長鴻溝」的策略意圖，順利進入主流市場，達成營運目標由 100 萬美元提升至 1000 萬美元的市場成長目標。



(二)整合全球最新的策略行銷規劃技術與工具，是行銷全球必備的專業知識
首次整合全球最新的策略行銷規劃技術與工具，包括「Buyer Persona 訪談調查法」、「Brand Blueprint 品牌藍圖」、「Customer Decision Journey 顧客決策旅程」、「Traction 集客力溝通戰術」、「Marketing Dashboard 行銷績效儀表板」，可廣泛應用於各種產業與各類行銷企劃案的規劃作業，是行銷主管必備的專業知識體系。

策略行銷規劃工具



(三)「個案實作教學法」，有效強化策略行銷實務即戰力

本課程設計採創新未來學校獨家研發「個案實作教學」作為核心訓練方法，透過專業顧問的教學引導，以真實品牌個案，進行「團隊討論」、「個案實作」等活動，實際完成個案「年度行銷策略規劃」，達到「深度實作、深度思考、深度內化」的學習效果。經由美國國家訓練室實證，學習保留率高達 90%，是目前效率最高、成效最高的教育學習方法。

授課日期	時間	課程主題	課程大綱	分析工具實戰	講師
第一周	(8hrs)	總論	SOSTAC 方法論簡介	· 演練個案解說與研讀	楊清貴 創新未來學校特約講師 曾任昆盈英國、荷蘭、德國子公司總經理，擁有 WBSA 高階企劃總監國際認證資格與 CIM Chartered
			創新擴散理論 (Innovation Diffusion Theory)		
			跨越成長鴻溝理論 (Crossing the Chasm)		
		Buyer Persona 與 STP 行銷策略	Buyer Persona 洞察程序	· Buyer Persona 顧客洞察表演練 · 產品定位圖演練	
			Buyer Persona 洞察訪談技巧		
			Buyer Persona 選擇要領		
			STP 行銷策略		
產品定位					
第二周	(8hrs)	品牌策略藍圖	品牌導論	· 品牌建構表演練	
			品牌藍圖		
			品牌定位		
			品牌承諾		
			品牌個性		
			品牌發展策略		
第三周	(8hrs)	品牌經營與顧客體驗	產品戰術與產品模型設計	· 完整產品模型圖演練	
			通路戰術設計實務	· 顧客體驗觸點管	

			定價戰術設計實務	理演練			
			顧客決策旅程 (Customer Decision Journey)				
			顧客體驗觸點管理 (Customer Experience Touchpoint Management)				
第四周	(8hrs)	品牌溝通戰術	品牌溝通觸點管理	<ul style="list-style-type: none"> · 品牌溝通觸點設計表演練 · 集客力靶心架構設計表演練 · 行銷溝通訊息設計表演練 	<p>鄭沂珊 創新未來學校特約講師</p> <p>曾任法國浪凡公關經理、法國朵法行銷經理、威格國際公關公司專案經理，具備多年精品業公關行銷專業經驗，具備WBSA 高階企劃總監國際認證資格，現任壹玖貳捌國際娛樂有限公司營運協理。</p>		
			集客力(Traction)行銷溝通設計原則				
			- Off-line 傳統行銷溝通戰術與通路				
			- On-line 數位行銷溝通戰術與通路				
			行銷溝通訊息設計				
第五周	(8hrs)	行動計畫	品牌溝通行銷活動企劃	· 行銷活動設計表演練			
			財務預測與預算編列				
			人力配置與期程規劃				
			行銷企劃書架構與編撰技巧				
		行銷績效指標 (Marketing Metrics)	· 行銷績效儀表板製作				
行銷績效儀表板 (Marketing Dashboard)							

六、【顧問講師】：



楊清貴顧問

英國皇家特許行銷師 Chartered Marketer

- 英國 University of Sheffield 資管碩士
- 輔仁大學講師
- 昆盈企業 英國、荷蘭、德國子公司 董事總經理
- 普安科技英國子公司 董事總經理
- 外貿協會「品牌台灣發展計畫」品牌顧問
- 工研院「新興產業加速育成計畫」輔導顧問
- 經濟部工業局「營運模式創新輔導專案」輔導顧問

現任：創新未來學校 行銷顧問/講師(since 2006) ，具備 WBSA 高階企劃總監國際認證資格與 CIM Chartered Marketer 資格，擅長國際市場開發、國際通路管理與國際行銷策略管理。

企業內訓資歷：全家超商、三陽機車、金融研訓院、中華電信、台糖、奇美集團新視代科技、台灣電電公會、台灣創意設計中心、台灣織襪聯盟、工研院等。



鄭沂珊 顧問

- CIM 英國皇家特許行銷協會 專業顧問講師
- 創新未來學校 特約顧問講師
- TBSA 財團法人商務企劃協會 專業顧問講師
- 壹玖貳捌國際娛樂有限公司 營運協理
- 法國精品浪凡 LANVIN 公關經理
- 法國化妝品朵法 DARPHIN 行銷公關經理
- 真言社整合行銷公司 行銷公關經理
- 威格國際公關 專案經理

具備 WBSA 高階企劃總監國際認證資格，為專精於「市場趨勢掌握」、「消費者洞察」、「市場策略發展」、「溝通策略制定及執行」、「品牌經營規劃」等專業領域之資深顧問。

六、【課程問題諮詢】

優惠方案歡迎洽詢學習顧問：02-66171766

Line 諮詢請找：@innovator_school

創新未來學校粉絲專頁：www.facebook.com/bplan.com.tw