



CELEMI Enterprise™

在瞬息万变的世界中保持领先

锻炼商业思维，取得成功。团结员工在激烈的市场竞争中赢得客户。

在 Celemi Enterprise™ 的课堂上，每个学员作为一家模拟公司管理层的一员，分别负责市场营销、开发服务、计划交付、财务控制并在激烈的市场竞争中赢取客户，最终在获取短期盈利的同时创造长期价值。在超过8年的模拟运营中，公司的产品、性能和品牌定位决定了每个小组每年赢得或流失的客户。成功是一场精心策划的马拉松，而不是疯狂地冲向终点。

Celemi Enterprise™ 助你们的公司走向巅峰——激烈的竞争不但需要雄心壮志，还有雄才伟略。



主要概念

竞争，定价，定位，运营效率，价值主张，市场情报，产品组合管理，决策



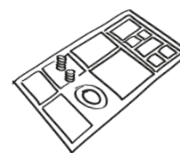
目标学员

中高层经理人，企业家以及其他市场营销、业务和财务相关负责人员。



所需时间

1-1.5天



媒介

沙盘商业模拟，电脑同步支持



学员人数

12-30，学员分成4-6个小组，可同时进行多个讲座。



CELEMI

THE POWER OF LEARNING

www.celemi.com

客户评论

“Celemi Enterprise™ 明确并强调我们的战略重点。该课程的设置激发学员全情投入的同时引出很多有趣的讨论。”

- 总裁和首席执行官, BE集团

Celemi Enterprise 适用于聚焦以下方面的公司:

- 定位并销售给首选客户
- 开发并维持具有吸引力且赢利的产品组合
- 激发员工及流程的最大潜力
- 创建强大可持续的品牌
- 沟通企业战略
- 建立企业所有员工对全局观的共识



主要成果

学员们通过Celemi Enterprise™激烈的竞争:

- 快速地将战略转化为实际行动
- 基于正确的信息优先排序
- 吸引适合的客户并留意客户满意度
- 评估公司目前的表现
- 识别公司最重要的价值驱动
- 了解公司战略及品牌定位的作用及益处
- 合理运用资源

主要概念

- 竞争
- 定价
- 价值主张
- 运营效率
- “红海和蓝海”
- 市场情报
- 品牌定位
- 产品组合管理
- 计划与执行:
战略 vs. 运营困境
- 决策制定
- 跨部门合作


CELEMI
THE POWER OF LEARNING

www.celemi.com