

天津市企业家协会

关于举办“拿结果的营销：可落地的企业营销策略与执行方法”专题讲座的通知

各会员单位及有关企业：

为帮助企业突破常规销售思维局限，搭建客户系统化经营思维，从市场战略层面规划客户开发与维护，掌握客户需求挖掘、客情维护、议价谈判、长期合作绑定等实操方法与落地技巧，提高客户成交率与客户复购粘性，天津市企业家协会将举办“拿结果的营销：可落地的企业营销策略与执行方法”专题讲座。具体内容通知如下：

一、 讲座内容

1. 认清营销的本质
2. 营销者的角色突破
3. 营销者销售技能的武装
4. 大客户与大客户营销
5. 大客户形态与策略
6. 大客户营销的核心关键

结尾：小卒过河也能立奇功

二、授课讲师

张志和老师：中国管理科学中心职业认证培训 TTT 讲师；天津市海河工匠创业大赛讲师赛二等奖；天津市创业导师；天津就业服务中心创业培训师（SYB/IYB）；天津津彩职业讲师团副团长；中海油、渤投、天津经开区总工会 TTT 特聘讲师；天津滨海新区、经开区总工会“四送一补”讲师。

先后任职北京影响力（高管）、《中国食品报》新零售事业部、内蒙古农普君校，具有全国职业经理人培训授课经历。在顺驰（中国）集团担任高管和培训部负责人职务，有丰富过硬的企业管理知识基础，在多年的授课生涯里，积累了大量央企和国企授课经验，培训深受广大学员喜欢。

三、培训对象

企业分管营销部门的负责人及相关人员，喜欢营销工作的工作者。

四、培训时间及培训地点

时间：2026 年 6 月 30 日（星期二），9:00 至 16:00。

地点：梅江中心大厦 10 层会议室（天津市河西区环岛西路 19 号）。

五、培训费用

会员单位：500 元/每人；非会员单位 800 元/每人。

培训费含培训、资料、午餐费等。

收款账户：天津勇峰企业管理咨询有限公司

开户行：中国农业银行股份有限公司天津大毕庄支行

账号：02010401040036244

六、报名方式：

联系电话：赵伟 13821736097

为保证讲座授课质量，本次讲座将会控制招生人数，请报名企业先电话咨询报名，确定报名成功后再进行缴费。

附件：“拿结果的营销：可落地的企业营销策略与执行方法”
专题讲座报名表



附件：

“拿结果的营销：可落地的企业营销策略与执行方法”

专题讲座报名表

姓名	工作单位	性别	民族	职务	联系电话