



爱乐奇英语

营销课程表

2014年4月

课程大类	课程名称	课程目录	课程描述
产品课程	产品特色和平台使用	<ol style="list-style-type: none"> 1. 公司背景及团队介绍 2. 教材介绍 3. 平台使用介绍 4. 课件使用介绍 5. 五种合作模式的介绍 6. 五种合作模式的成功案例分析 7. 可行性模式的确定 	产品现有特色和三大平台的使用讲解
	课程设计和定位（市场招生角度）	<ol style="list-style-type: none"> 1. 课程如何定位 2. 教师配置及管理 3. 课时设计 4. 班型设定 5. 短期密集型课程的设计 6. 课程定价 	帮助客户制定出符合当地市场的最优课程设计
	投入产出分析	<ol style="list-style-type: none"> 1. 目标的设定 2. 投入的内容 3. 产出的结果 4. 投入产出周期的合理设定 	让客户清晰地了解目前投入运营的爱乐奇项目回报周期及收益率
项目启动	启动筹备和流程	<ol style="list-style-type: none"> 1. 启动准备的项目大类 2. 各项类别的时间规划 3. 责任人设定和项目落实 4. 项目启动表 	对客户前期启动爱乐奇项目做出分解计划事项整理
	项目启动管理	<ol style="list-style-type: none"> 1. 项目启动管理表介绍 2. 项目启动管理表的制作 3. 项目启动管理的过程把控 4. 项目启动管理的风险防范 	对爱乐奇整体启动做可行性分析和风险管控
市场招生	招生计划的制定和目标分解	<ol style="list-style-type: none"> 1. 招生计划目标 2. 现有校区资源分析 3. 招生计划的目标 4. 销售目标的分解 5. 目标达成管控 6. 各指标分析 7. 未达成目标的原因分析 8. 案例展示 	帮助客户制定和实施招生计划及目标的合理分解

	家说会的流程及要点分析	<ol style="list-style-type: none"> 1. 家说会的目的 2. 要素 3. 准备工作 4. 当天家说会的流程分解 5. 注意事项 6. 突发情况处理 7. 销售亮点，跟进报名 8. 后续总结 9. 案例展示 	让客户明确家说会的招生优势和流程管控
	活动招生方案的制定和实施	<ol style="list-style-type: none"> 1. 市场活动的意义 2. 市场活动的分类 3. 招生活动的对象、主题、时间和地点的确定 4. 招生活动的流程设计 5. 费用预算管控 6. 前期、中期、后期的落地执行 7. 意外防范 8. 后续效果评估和总结 	对活动招生给予细分说明和实施当地最优化的招生方式
	市场推广手段深入剖析	<ol style="list-style-type: none"> 1. 市场推广的目标 2. 市场推广的计划制定 3. 市场推广的管控 4. 推广渠道分析 5. 协助市场定位 6. 目前面临的市场推广挑战 7. 市场推广反馈和总结 8. 案例展示 	对培训机构市场手段给予不同种类分析和运用的详解