附件2：授课老师介绍

丁兴良老师

**中国工业品营销研究院院长**

**中国工业品实战营销创始人**

**工业品营销资深咨询专家**

**卡位战略营销理论的开创者**

**中欧国际工商管理学院EMBA**

**丁老师开创国内工业品营销研究的先河, 12年500强知名工业品企业实战营销高管经验，17年潜心致力于工业品营销研究的深厚功底，17年工业品营销专业培训与咨询经验，** 200多家工业品营销咨询项目经验，3000多场的营销培训经验，80本多本工业品营销书籍的专著出版，**对国内工业品宏观环境，行业发展趋势，市场格局，竞争态势、工业品营销模式、工业品业务流程等都有很深的研究造诣，**在全国首位研究并创新提出众多工业品营销理论，工业品卡位营销战略、工业品营销4E模型、工业品大客户营销、工业品项目型营销、研发设计工业品营销业务流程管控系统、工业品营销人才压膜体系、工业品营销销售手册、工业品营销经典案例集等工业品营销标准化系统，对工业品营销战略、品牌战略、组织设计、薪酬绩效、业务管控、渠道管理、人才压模建设、服务营销、大客户营销、项目性营销等领域有独到的研究和深厚的咨询经验。

**【授课风格】**

丁老师授课幽默风趣、一针见血、内容实用有效、能真正达到学以致用的目的。教学中脉络清晰的案例分析，丰富经验总结的传授能让身在硝烟战场的营销学员感同深受。注重实务性、突出实战性、理顺思维并系统化、传授最新、最先进并且行之有效的营销战略及经验。以案例分析、模拟实验、小组讨论及练习等方式启发思维、愉快的课堂气氛，所到之处学员受益非浅。