

附件 2

广东农村电商网络学院录播课程内容列表

大咖分享	京东大咖从 0 到 1 教你做产品经理
	淘宝店综合分析实战
	蜻蜓 FM 产品总监揭秘内容产品盈利模式
	蜻蜓 FM 产品负责人教你当好产品总监
	BAT 企业级产品经理的面试技巧
	BAT 产品大牛支招产品规划与需求管理
	揭秘淘宝营销活动策划套路
电商网店开设	亚马逊平台产品上传攻略
	亚马逊平台的优化、推广与引流实操
品牌创建	电商品牌及文化打造
	企业永续经营的品牌战略
实用技术	解密微电商市场及未来趋势
	一节课读懂在线消费心理
	移动互联网下的文化经营
	竞争对手研究与网站诊断
	如何根据用户需求开发产品
	如何撰写一份规范专业的产品交互文档
	产品经理 APP 实战设计技巧
	跨境电商如何进行行业分析
	轻松搞定跨境电商收款提现
	区域店铺业绩提升密码
	互联网时代如何重构你的品牌营销战
	橱窗陈列的视觉营销艺术
	品牌事件营销与危机公关处理
	零售品牌 VIP 开发管理
	引爆顾客购买的陈列奥秘
零售门店货品管控技术	

网店推广营销	如何利用搜索引擎引爆自然流量
	电商薄利时代的营销新玩法
	微信营销的规则与误区
	微信营销实战技巧
	怎样做好网站流量分析
	电商数据化运营——三大数据化工具应用
	阿里国际站营销推广策略
销售管理	多店管理者角色认知
	把握年度营销计划的结构与内容
	年度营销计划的沟通与执行
	如何选择你的经销商
	高效开发渠道商，扩大产品销售
	解决 KA 渠道管理问题的 8 种方法
	快消品市场推广与渠道管理
	渠道掌控的五大手段
	渠道掌控的五大手段
	互联网+时代的渠道管理
工业品渠道模式规划与招商实战	
销售技巧	终端顾客心理分析与成交技巧
	大客户攻关：布局与破局
	如何选拔到优秀的销售人员
	如何培训销售新人
	门店导购如何吸引顾客进店
	终端迎宾接待与需求探寻
	手把手传授导购的翻倍成交术
	优秀导购员的必备素质
	有效促成交易的导购销售流程

销售技巧	导购签单促成技巧
	终端连带销售技巧
	导购价格谈判技巧-如何应对还价
	门店导购如何塑造产品价值
	成为影响力销售员必备的心态与素质
	快速提升电话营销技巧
	轻松约访重要客户
	电话营销六“卖”神剑
	深挖客户真实需求的完美攻略
	如何有效成交
	让客户快速成交的秘诀
	如何做销售出差准备
	怎样陌拜才能绝对成交
	客户异议处理技能提升
	破解客户心理与销售规律
	秒杀目标客户的行销方案
	销售高手必备八大功力
	成为销售精英的秘诀
	项目型销售七步攻略
	顾问式实战销售策略全分解
	项目型销售七步攻略
	如何做好大客户营销
	政企大客户特点分析
	政企大客户销售攻关
	商业演示与高效表达技巧
	政企大客户沟通方法
	大客户价格谈判博弈策略
十把打开谈判大门的金钥匙	

运营管理	电商战略规划与落地
	如何从 0 到 1 玩赚抖音短视频营销
	互联网新商业模式—社群崛起
	提高用户活跃度的运营技巧
	运营必备：如何提高用户留存
	运营进阶-整合运营策略与思维
	运营进阶-五大运营模型及运用
	产品经理的正确打开方式
	如何做一个合适的产品经理
	如何做好移动互联网产品设计与创新
	竞品分析实战攻略
	营销如何运营推广
	从 0 开始，讲透内容运营
	伯果儿创始人揭密话题营销实操法则
	移动时代的社群营销
	媒体运营初级入门
	媒体运营进阶
	解读营销战略创新利器
	赶超竞争对手必备精准营销战略
	一份专业的区域营销计划书该怎样写
	项目型销售与标准化管理策略
	人类必修课：一堂课掌握营销系统
	营销策略制定与营销模式应用
	痛点营销-让企业没有卖不出去的产品
	营销闭环的设计与打造

直播带货销售技巧	直播讲师如何进行个性授课内容设计
	如何进行直播平台选择与渠道分销
	如何打造爆款直播课程
	直播微课结构与 PPT 制作
直播平台实操	玩转钻展，获取精准流量