

狼性广告传媒团队绝对行销力

【课程背景】

（彭小东：总裁卓越行销力导师，行销力国际教育集团董事长，中国广告媒介行销培训第一人，中国企业教育百强前十强讲师；在业界在业界有着：“中国广告销售教父”和“中国传媒营销教父”，排名全球培训师前 50 名讲师，中华广告媒介行销力研究院院长，中国传媒营销学院院长（筹建），弱势广告客户强势生存法则倡导者，弱势广告媒介强势行销传播者，可视化销售，节约型销售领导者。

【课程大纲】

第一集：

- 一、引爆职场的五种利器
- 二、销售的三种类型
- 三、广告销售的三个阶段
- 四、做好客户的顾问
- 五、引爆职场的三种利器
- 六、狼值得学习之处
- 七、传媒营销环境

第二集：

- 一、狼性营销的特征
- 二、狼的三大特性
- 三、人生四大风险
- 四、人生一大死穴
- 五、狼的生存智慧

第三集：

- 一、销售人必须记住的狼格言
- 二、狼性协作共赢三项锻造
- 三、狼性永不言败的三项锻造
- 四、狼性拼搏竞争的三项锻造
- 五、狼性敢于担当的三项锻造
- 六、狼性超强执行的三项锻造
- 七、狼性和谐共处的三项锻造
- 八、狼性绝对忠诚的三项锻造

第四集：

- 一、传媒营销经理影响力六项准则
- 二、传媒营销经理领导力六项准则
- 三、传媒营销经理执行力六项准则
- 四、传媒营销经理销售力六项准则
- 五、传媒营销经理创新力六项准则
- 六、传媒营销精英招聘的六种渠道
- 七、传媒营销精英招聘的六大误区
- 八、传媒营销精英甄选的七项标准

九、问题员工的五种类型

十、面试提问的九种话术

第五集：

一、营销团队绩效考核六大作用

二、营销团队绩效考核五大原则

三、绩效考核目标设定的五大关键

四、绩效考核目标设定的七项标准

五、绩效考核实施过程控制的两大核心

六、绩效考核方法与考核结果应用

七、授权的特征

八、授权的好处

九、授权的障碍

十、授权的原则

十一、授权的步骤

十二、授权的类型

十三、授权的方法

第六集：

一、传媒营销经理激励下属的原则与方法

二、目标激励与尊重激励的方法

三、沟通激励与宽容激励的方法

四、赞美激励的方法

五、竞争激励的方法

六、惩戒激励的方法

七、会议类型与会议策划

八、会议进程管控与会议进程追踪

第七集：

一、执行力的定义

二、执行不力的原因

三、高效执行力的要素

四、执行力控制技能

五、关于执行的箴言

六、忠诚度的定义

七、营销人员忠诚的作用

八、影响忠诚度的因素

九、留住人才的五种方法