

狼性广告传媒团队绝对行销力

【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、营销经理影响力六项准则
- 二、营销经理领导力六项准则
- 三、营销经理执行力六项准则
- 四、营销经理销售力六项准则
- 五、营销经理创新力六项准则
- 六、营销精英招聘的六种渠道
- 七、营销精英招聘的六大误区
- 八、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、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