

《卓越企业盈利系统建设》

【课程前言】

企业要突破的不是思想，而是系统！思想能决定未来走向何方，系统能解决当下如何前往！企业盈利系统应该包括：

基础管控系统：企业不是没有系统，是没有系统的梳理。企业不是没有流程、标准、制度、规范、模式，而是缺少基础的管控系统。

营销系统：营销就是让产品好卖；营销重在全面、深度和吸引眼球；

销售系统：销售就是把产品卖好；销售重在够快、够准、有成交率；

执行系统：企业战略、目标如何落地？缺少的是过程管控机制和标准；

绩效考核：绩效考核目的是激励、推动员工创造价值；

薪酬管理：企业快速盈利的核心在于，有效运用薪与酬的关系，刺激员工动力；

针对企业盈利系统的建设，我们更需针对性，实效性，综合性的筹划与分析，具体如何才能更全面的建设企业盈利系统，陈元方老师结合多年营销团队和企业综合治理的经验为大家带来《卓越企业盈利系统建设》课程分享。

【课程对象】老板、企业中高层管理者、营销一线管理者和 HR 管理

【课程形式】互动游戏+案例分析+情景模拟+小组辩论及研讨+视频观赏

【课程时间】3天2夜学习

【课程收益】

- 1 企业快速突破产品设计、营销突破和企业定位模式
- 2 掌握营销与销售的本质与归属归一的核心要点
- 3 掌握如何快速选拔人才和打造高效团队的基石
- 4 提升管理层营销系统建设综合管理能力与职业能力提升

5 建立企业不依赖能人的自动运转营销业绩系统，帮助企业快速提升

【主讲老师】 陈元方老师

【课程大纲】

序号	课程板块	内 容	
1	盈利模式	1) 趋势性定位 3) 收入模式变革	2) 市场隐性需求挖掘 4) 价值链重组
2	营销与销售	1) 营销的选择与应用 3) 营销三定位原则	2) 销售原则与方法 4) 销售突破模式
3	8090 后选拔	1) 出单人才选拔与任用 3) 匹配定律十剑	2) 四型人格能力测试 4) 人才选拔实战技巧
4	梯队建设与晋升	1) 人才孵化与激励 3) 职业生涯规划与设计	2) 组织架构与岗位分析 4) 晋升考核模式与工具
5	目标设定与达成	1) 爆炸式目标设计 3) 目标达成 5 步 9 法	2) 目标切割模式
6	会议生产力	1) 如何开好八大会	2) 责权利分配机制
7	业绩驱动力	1) 业绩出单关键指标 3) 合理授权与分权	2) 快乐文化与痛苦模式
8	成果模式	1) 结果与成果分析 3) 火炉原则	2) 执行推动三借文化 4) 业绩成果 9 注意