

营销总监的团队精细化管理

授课时间：2天

授课对象：营销总监、营销经理、营销干部

授课方式：互动式教学、多元学习、情境分析、分组讨论、

案例研究、工作实务运用

课程目标：

- 1.全面了解销售管理、销售队伍管理基本原则
- 2.培养销售竞争力，建立完善销售管理体系
- 3.把握销售管理技巧，控制的营销过程
- 4.强化市场开发、销售成交、售后服务等专业销售技巧
- 5.掌握销售队伍绩效考核和评估的方法
- 6.通过日常管理系统进行管理
- 7.日常管理中最重要的一环-晨会的经营与运作，是营销管理人员必要的技

能

课程大纲

第一讲、营销队伍管理的常见问题

- 1.中国销售管理的困境
- 2.中外销售管理的差异
- 3.销售队伍常见的七个问题
- 4.销售队伍现状的分析

案例：知己知彼—营销总监自我盘点

第二讲、营销总监的角色认知与职责

- 1.营销团队管理常见的误区
- 2.高绩效营销团队的特征
- 3.营销团队管理的本质
- 4.营销总监的角色认知与能力建设
- 5.营销团队管理的核心

6.如何制定销售目标？

7.营销团队的建设、管理与运作

8.营销团队产品策略与产品运作

案例：营销总监成功之道！

第三讲、营销队伍的过程控制要点

1.营销管理模式探讨

2.销售例会的目的、内容及注意点

1) 经营管理分析会议、2) 营销例会 3) 早会经营运作

3.随访、随查

4.跨部门营销会议沟通

5.营销团队的基础管理

6.营销管理模式的组合运用

案例：营销总监团队运营成功的关键！

第四讲、高绩效营销团队文化塑造

- 1.高绩效营销团队文化塑造
- 2.高绩效营销团队文化的战略思路
- 3.完善营销团队的管理制度
- 4.培养员工的团队忠诚度
- 5.信任：不要干涉员工的工作
- 6.帮助团队成员设计职业规划

影片欣赏：成功的典范！

第五讲、营销总监弹性领导团队

1. 识别团队的发展阶段
2. 四种不同的团队领导方法
3. 营销员四大分类
4. 四类营销员的不同管理风格
5. 何谓领导风格？
6. 如何进行绩效辅导面谈

案例研讨：正确处理下属问题！

第六讲、营销队伍的有效激励

- 1.激励的力量
- 2.激励的重要性及其心理学原理
- 3.影响团队成员工作绩效的因素
- 4.营销团队激励常用、必备三招
- 5.员工敬业度与员工工作满意度
- 6.激励机制模型

案例：公开、公平与公正的营销总监！