

《孙子兵法与团队建设管理》

【课程背景】

在激烈的市场竞争中，营销人员好比是“兵”，兵素质的好坏直接影响到企业销售业绩的好坏。作为“将”“帅”，您遇到过以下这些情况？为什么营销人员总是看钱办事？为什么营销人员总是认为吃亏？为什么销售拿了钱还不守规矩？为什么高提成带不出高积极性？企图心不强，意愿不强，不求吃好，只求有饱；员工被处罚后总是抱怨：“这个命令根本不切合实际”“这事不是我干的”；如何应对员工为自己开脱责任的借口，员工大错不犯小错不断怎么办？执行力差强人意，计划不如变化快；流失率高，流走的是“精兵强将”，留下的是“散兵游勇”；抢单、卖单、转单、炒单时有发生；合作意识不强，你不理我，我也不理你；

【课程对象】

企业中高层管理及销售部门主管等；

【课程形式】

讲授+互动+研讨

解决企业经常遇到的实际问题，把复杂的事情简单化，学不会不算，顺便带走成套管理办法。

【课程收益】

- 学习如何优化营销团队的工作效率。
- 建立营销管理机制，提升销售业绩。
- 建立成功的营销团队和部门
- 如何让营销人员明白什么情况下可以多拿钱。
- 如何使激励不仅控制结果，还能控制过程？
- 如何坚持正确的价值导向，杜绝讨价还价？
- 如何建立科学的销售绩效考核系统？
- 建立成功的营销团队和部门

【课程时长】

2天（6小时/天）

【课程老师】

金玉成老师

【课程大纲】

开篇：《孙子兵法》团队建设管理的最高境界

“道者，令民与上同意也。故可以与之死，可以与之生，而不畏危。”这里的“民与上同意也”即指组织的核心价值观统一。故此可知，核心理念的统一，既是团队建设管理的手段，也是团队建设管理的最终目的。如果，一个企业上下能够达到“与之死，与之生，而不畏危”，必将战无不胜！

一、始计篇——团队的招聘与组建

- 1、一个中心；
- 2、两个基本点；
- 3、三大理念；
- 4、高绩效团队的十大特征；

5、慧眼识珠；

二、兵势篇——团队的培训与教练

- 1、如何进行有效的培训；
- 2、销售辅导，从心管理；
- 3、如何建立高效的管理循环；

三、军形篇——营销团队的绩效与薪酬

- 1、探讨——如何进行销售业绩管理；
- 2、选择——关键业绩指标的步骤；
- 3、清晰——关键业绩指标；
- 4、设计——激励预算和激励措施；
- 5、机制——激励机制组成部分；
- 6、激励机制的模拟；

四、九地篇——营销团队的领导与激励

- 1、营销团队激励的十大原则；
- 2、一个中心；
- 3、两个基本点；
- 4、三纲
- 5、四谛
- 6、五行
- 7、六艺
- 8、七精进
- 9、八正道
- 10、九准则
- 11、十美德

当堂研讨；