

# 经销商营销团队打造课程大纲打造

## 【课程背景】

充分认识到真正的营销团队的角色与职能定位，通过目标管理、招聘培训体系、销售设计体系、会议管理体系、薪酬绩效与团队激励体系等版块，全面构建赢销团队，提升团队凝聚力，做优秀的团队 CEO。

企业快速扩张，如何选到适合的人才？下属怎么教也不会，如何培养？绩效考核是件头痛的事，到底怎么推行？想留的人留不住，不想留的人，走不了，怎么办？本课程讲师结合国企、民企、外企的亲身经历及在多家企业咨询、培训的实际，以问题为导向进行设计，旨在全面提升各直线经理的选、用、育、留技术，使各营销经理快速成为一名合格的非人力的人力资源经理。

## 【学员收获】

- 1、拿来就用的 18 个人力资源管理技术；
- 2、12 个人力资源管理工具、方法；
- 3、10 个营销经理必须面对的问题剖析。

## 【课程对象】

各部门负责人、销售主管、部门经理等人员

## 【培训效果】

2 天（6 小时/天）

## 【课程讲师】

周洪超老师

## 【学习方式】

理论讲解+案例分析+互动思考+小组讨论+模拟演练+现场提问答疑

### 【课程特色】

- ◆ 1、本土化改造的技巧、方法；
- ◆ 2、本企业遇到的实战的问题；
- ◆ 3、拿来就用的工具、模版。

## 经销商营销团队打造课程大纲

### 第一节 在激励中打造经销商营销团队

#### 一、激励团队 打造系统

- 1、经营企业的核心思想与理念
- 2、激励团队 打造系统
- 3、优秀系统的力量
- 4、什么是赢销团队
- 5、角色认知与职能定位
- 6、赢销团队的组织管理
- 7、团队领导素养

#### 二、团队打造必须搞定六种人

- 1、核心是用好人
- 2、重点是激励人
- 3、激励团队之领导影响力

研讨：部门团队的人力资源管理需求

#### 三、目标管理

1、目标、梦想与命运

2、订目标

**▲现场实操：业绩目标制定与分解分组 PK 演练**

1、做计划

2、管过程

3、看成果

**▲现场实操：目标管理看板分组 PK 演练**

**四、目标激励**

1、业绩 PK

2、公众承诺

3、对赌等操作

**五、营销会议运作系统**

**研讨：员工为什么讨厌开会**

1、管理的本质就是会议的经营和管理

2、会议的价值与目的

3、干部早会的操作流程与注意事项

4、全员早会、夕会操作流程与注意事项

5、周业绩分析会操作流程与注意事项

6、业务启动大会的操作流程操作流程与注意事项

**▲现场实操：依公司和团队现状设计 2 种会议流程分组 PK 演练**

## 六、团队激励——正能量管理体系

1、建道场树风气——氛围感染人

2、好员工是夸出来的

3、沟通中出黄金

4、10 种常用激励方式

## 第二节 选好种 育好苗

### 一、经理到底要招什么样的下属

**现场演练：给优秀的下属画个像**

### 二、经理如何向人力资源部描述招聘人员的标准

### 三、营销式的招聘系统——慧眼识人，精英选拔

1、招聘重要观念

2、招聘前的动作与误区

3、人才招聘七问

4、招聘渠道方法

- 5、招聘吸引法则
- 6、招聘与抢人
- 7、如何选聘营销人员
- 8、人才招聘与面试

#### 四、找到优秀的下属就用这几招

- 1、内部招聘选拔
- 2、行为面试法
- 3、结构化面试法
- 4、情景模拟法
- 5、K、S、A、P、M、V

#### ▲现场实操演练：典型岗位招聘广告制作与面试分组 PK 演练

#### 五、团队培训系统——好领导必是好导师

思考：营销经理是自己干还是带领部属一起干？

分享：胡经理为什么越做越轻松？

#### 六、学习路径图带给我们的思考

#### 七、如何依据公司培养体系，建立部门人才培养体系

- 1、职前培训目的
- 2、职前培训设计

3、欢送上岗

4、培训的误区

5、培训管理体系

- 1、设计合理的人才培养流程
- 2、选择有效的人才培养方式
- 3、4 维度进行人才培养需求调查
- 4、制定部门人才培养计划
- 5、建立部门人才培养方法库
- 6、建立部门人才培养试题库

(一) 职业生涯管理

(二) 团队领导是讲师

**▲现场实操：职前培训计划设计分组 PK 演练**

分享：下属的能力差，不是你的错，但不能提升他的能力是你的错