

高绩效营销管理体系

为什么学习本课程	<p>为什么你的营销策略失效，威力越来越差？ 为什么你的队伍越来越难带，一管就死，一放就乱！ 为什么你的营销费用居高不下，甚至跑冒滴漏，屡禁不止！ 为什么你的营销执行力难以持续保障，阳奉阴违，磨拖蹭耗！</p> <p>本课程就是为你解决这些营销管理难题，让你掌握如何结合企业实际，建立起高效的营销管理体系。</p>
通过本课程您将学习到	<ol style="list-style-type: none">1、为你剖析企业营销管理难题及背后原因，让你直击其中要害；2、为你提升营销组织管理理念，让你得到营销管理智慧；3、让你掌握营销管理工具和方法，助你短时见利，长期见效：<ol style="list-style-type: none">(1) 结合企业实际搭建组织架构，使得人尽其才，协同高效；(2) 设计简单有效的业务流程，让事有人管，事有章循；(3) 建立行之有效的运行机制与激励体系；(4) 打造强势营销团队，避免骨干单飞；4、为你展示他山之玉，让你少走弯路，从中吸取经验与教训。
谁需要学习本课程	<ul style="list-style-type: none">■ 企业总经理、各部门经理和主管■ 营销总监、职能部门和区域营销经理
讲师介绍	<p>程绍珊 著名营销实战专家，北京迪智成企业管理咨询有限公司董事长。清华继教学院特聘教授，时代光华特聘高级讲师。</p> <p>程绍珊及其领导的迪智成咨询团队具有多年营销管理咨询经验，为几十个行业、几百家企业提供卓有成效的咨询服务，对国内企业成长和市场竞争有深刻理解，先后担任白沙集团、衡水老白干、欧普照明、美的集团、澳柯玛（600336）、奇正藏药（002287）、康恩贝（600572）、史丹利、诺普信（002215）等企业的营销战略顾问。</p> <p>著作书籍：《深度营销观点》、《营销模式研究》、《深度营销战法》、《精准营销》等</p> <p>出品 VCD：《深度营销全景案例课程》、《营销创新与实务》、《营销实战招法》等</p> <p>程绍珊及其迪智成咨询团队一直致力于为中国企业提供最有价值的咨询服务，率先提出“先服务、后收费；不满意、不收费”的咨询模式，深受企业的信赖和美誉。</p>
内容提要	<p>一、直击问题本质，寻找解决思路</p>

	<p>分析企业营销管理的主要问题，认识现在整合营销对营销组织的要求，更新现代营销组织的理念：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 有效的管理是简单的，三分靠管理，七分靠机制 2. 机制是动力，管理是保障，文化是背景 3. 谁代表市场，谁拥有权利；谁配置资源，谁承担责任。 <p>二、构建有机性营销组织</p> <p>掌握“战略决定组织，组织决定人事”的营销组织设计逻辑，根据企业实际情况选择相应管理模式，建立有机性营销组织，打通任督二脉：实现“研产销供”一体化响应市场竞争，实现组织营销的三性结合——战略的统一性、策略的灵活性、执行的权威性。</p> <p>三、构建现代营销管理体系</p> <p>发挥营销后台部门支持职能，促进其专业化发展，“打造只吃皇粮、不吃杂粮”的财务垂直管理体系，形成“直接人事建议权，间接人事决定权”的相对统一规范的人力资源管理体系，完善简单实效的营销信息管理，杜绝“表姐表妹”现象。</p> <p>四、打造高绩效营销队伍</p> <p>有效激活一线人员的能动性，倡导“不苦不累不是营销人，不富不乐也不是营销人”的职业思想，弘扬“以此为生，精于此道”的职业精神，同时我们也要看到：一将功成万骨枯，营销队伍的培养是要付出成本的。</p> <p>五、营销管理的具体实务解析</p> <p>做好营销目标和营销计划管理，加强过程监控与结果考核：授权赋能，激活一线经理，使其成为区域操盘手；先援后控，构建专业化服务平台；能战能禁，打造收放自如的驻外营销分支机构。人尽其才，物尽其用，让实战成就实效！</p>
<p>课程提纲</p>	<p>第一讲：企业营销管理的难点解析</p> <ol style="list-style-type: none"> i. 企业营销管理的主要问题 ii. 市场竞争对营销管理的要求 iii. 认识企业营销组织管理的内外部环境 iv. 现代营销组织的管理理念及基本原则 v. 具体案例解析 <p>第二讲：有机性营销管理的理念</p> <ol style="list-style-type: none"> i. 有机性营销管理体系的定义 ii. “七分机制、三分管理”的营销管理理念 iii. 把握现代营销管理的要点 iv. 案例分享：某企业的营销系统再造 <p>第三讲：如何构建营销管理体系</p> <ol style="list-style-type: none"> i. 营销组织结构的优化

-
- | | |
|--|---|
| | <ul style="list-style-type: none">ii. 基础营销管理体系的建立iii. 各项业务管控的要点与技巧iv. 如何优化核心业务流程v. 促进后台职能部门与市场一线的协同vi. 实战案例：某品牌企业的营销组织调整方案研讨 <p>第四讲：营销队伍的职业化转型</p> <ul style="list-style-type: none">i. 高绩效营销团队的构成ii. 各级营销经理的职业化转型与能力提升iii. 基础营销人员的职业素质与技能提高iv. 加速营销管理骨干的培养v. 实战案例：某企业的新老业务队伍磨合 <p>第五讲：做好营销管理的具体实务</p> <ul style="list-style-type: none">vi. 营销目标与计划制定与分解vii. 如何加强过程指导与检核viii. 简单有效的营销信息管理ix. 强化驻外营销机构的管理x. 实战案例：某企业区域办事处的改造与提升 |
|--|---|

第四讲：营销队伍的职业化转型

- i. 高绩效营销团队的构成
- ii. 各级营销经理的职业化转型与能力提升
- iii. 基础营销人员的职业素质与技能提高
- iv. 加速营销管理骨干的培养
- v. 实战案例：某企业的新老业务队伍磨合

第五讲：做好营销管理的具体实务

- vi. 营销目标与计划制定与分解
- vii. 如何加强过程指导与检核
- viii. 简单有效的营销信息管理
- ix. 强化驻外营销机构的管理
- x. 实战案例：某企业区域办事处的改造与提升