

工程车区域经理技能提升系列培训之

营销团队管理与有效激励

一、 正确认知营销团队管理

- a) 营销团队管理中问题及原因分析
- b) 国内企业营销团队的特点与管理要求
- c) 做好团队管理主要思路与工作方向
- d) 优秀企业案例分享与点评

二、 营销团队建设要点与方法

- a) 不断优化营销团队结构
- b) 建立和完善团队工作协同的规则
- c) 不同团队发展阶段的沟通策略
- d) 如何强化营销团队的执行力
- e) 案例分享：王经理如何带出优秀团队的

三、 营销人员的有效激励策略

- a) 营销队伍的激励问题与原因解析
- b) 了解有效激励的原理与主要方法
- c) 基于团队与个人结合的激励方案设计
- d) 案例分析：某企业的营销人员的薪酬方案调整

四、 区域经理需要掌握的非薪酬激励方法

- a) 什么是营销人员的非薪酬激励方法
- b) 增强下属成就感，让工作本身成为激励
- c) 善于营造团队的积极氛围，让快乐成为激励
- d) 有效授权与鼓励，让信任成为激励
- e) 促进团队学习与提升，让成长成为激励

五、 课堂答疑与研讨

就学员们日常团队管理中的实际问题进行沟通答疑