

工程车区域经理技能提升系列培训之

职业化转型与能力提升

一、 营销经理的职业化转型

- a) 正确认识区域营销经理的定位与素质要求
- b) 树立“精于此道、以此为生”的职业精神
- c) 现代区域营销经理的职业转型
 - i. 实现由执行者到区域市场操盘手的转化
 - ii. 实现由业务能手到有效管理者的转变
 - iii. 成为有影响力的领导者

二、 区域营销经理的自我管理

- a) 做好职业生涯规划，成就幸福人生
- b) 如何面对压力，调整情绪与心态
- c) 强化时间管理，提高工作效率

三、 如何提高团队领导力

- a) 正确认识领导的本质，提高领导魅力
- b) 不同阶段下属的领导风格

- c) 不同领导方法的运用技巧
- d) 案例分享：年轻的赵经理是如何带队伍的

四、 如何提高工作协调能力

- a) 正确处理企业与自身关系，成为组织中的人
- b) 如何看待企业问题，积极推动管理提升
- c) 正确处理周围关系，建立和谐工作关系
- d) 案例点评：何经理如何与后台部门打交道的

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