
营销队伍的高绩效管理

第一讲 目标管理概论与实务 (3.0 小时)

1、目标管理的概论 (0.5 小时)

- ◇ 正确理解目标管理
- ◇ 目标管理循环与其要点
- ◇ 营销目标管理的特点与导向
- ◇ 案例分享：某农药上市企业的目标管理的成败借鉴

2、如何制定科学的营销目标 (1.0 小时)

- ◇ 正确理解目标的结构及层次
- ◇ 营销目标制定的基本原则及依据
- ◇ 设定营销目标的流程与方法
- ◇ 区域市场营销目标的确立
- ◇ 案例分享：某复合肥企业营销目标的制定

3、营销目标的分解和沟通 (1.5 小时)

- ◇ 目标下达中误区与注意要点
- ◇ 营销目标的分解方式与技巧
- ◇ 如何与下属沟通和下达目标
- ◇ 营销目标的横向沟通与协调
- ◇ 案例分享：某区域营销经理的目标分解

4、营销目标的修正 (0.5 小时)

- ◇ 保持营销目标的严肃与权威
- ◇ 导致修正目标的原因与条件
- ◇ 如何科学地修正营销目标

第二讲 计划制定与执行管理 (3.5 小时)

1. 什么是有效的营销计划 (1.0 小时)

- ◇ 营销计划管理的难点分析
- ◇ 有效营销计划的要点 - 5W2H
- ◇ 结合目标分解指导下属制定计划
- ◇ 案例分享：某区域经理的营销计划管理

2. 加强营销计划的执行力 (1.0 小时)

- ◇ 建立计划与检核分级管理体系
- ◇ 过程监控要遵循哪些原则与要点
- ◇ 加强过程检核与指导的主要方法
- ◇ 协助下属执行或调整行计划

3. 分组案例研讨： (1.5小时)

- ◇ 这个区域经理的目标和计划该如何调整？

第三讲 营销预算管理实务 (2.5小时)

1. 正确认识营销预算管理 (0.5小时)

- ◇ 营销预算管理的必要性与特点分析
 - i. 没有有效的预算，就没有有效的授权
- ◇ 如何建立有机性营销预算管理体系
 - i. 明确营销一线与职能部门责权关系
 - ii. 制定相关的规范与流程
- ◇ 案例分享：某公司的营销预算体系

2. 如何编制营销预算 (1.0小时)

- ◇ 营销预算的主要内容分析
- ◇ 相应的制定方法与相关流程
- ◇ 如何进行营销预算调整
- ◇ 案例分享：某区域经理的预算点评

3. 营销预算的执行与管控 (1.0小时)

- ◇ 不同预算科目及其相应的管控方式
- ◇ 预算管理中财务与营销部门的协同
- ◇ 做好营销审计工作的原则与要点
- ◇ 案例分享：如何看待财务与营销部门的冲突？

第四讲 营销组织绩效管理实务 (4.0小时)

1. 认识营销绩效管理 (0.5小时)

- ◇ 营销绩效管特点认识
- ◇ 绩效管理的核心内容与具体步骤
- ◇ 营销绩效管理的实施要点
- ◇ 案例分享：《某营销公司的绩效考核规定》

2. 考核指标设计与考核方法选择 (1.5小时)

- ◇ 营销考核指标设计的导向与思路
- ◇ 突出关键的营销 KPI 指标设计
- ◇ 营销后台职能人员的考核指标
- ◇ 具体的考评办法与技巧介绍
- ◇ 案例分享：某肥料企业各级营销人员的考核指标与方法

3. 如何做好营销绩效改进与提升 (0.5小时)

- ◇ 如何进行绩效沟通与指导
- ◇ 绩效分析与改进方案

4. 分组案例研讨： (1.5小时)

-
- ◇ 区域经理大张在绩效考核中遇到的烦恼？
 - ◇ 结合本课程内容，就实际工作中的问题进行答疑