
打造高绩效营销团队

- 一、 营销团队认识与管理纲要 (1.5 小时)
- a) 导致营销团队低绩效的主要问题
 - b) 认识新时代营销人员的特点
 - c) 高绩效营销团队的特点与构成
 - d) 团队建设阶段分析与其管理要点
 - e) 典型案例分析研讨与点评
- 二、 促进营销人员的职业化转型 (1.0 小时)
- a) 区域经理的自身定位和职业化提升
 - b) 如何调整下属心态，提高其职业认知
 - c) 提升业务人员的自我管理能力和
 - d) 典型案例分析与点评
- 三、 高绩效营销团队的管理实务 (2.0 小时)
- a) 如何引导下属认同目标并制定工作计划
 - b) 指导下属的六种方法及其沟通技巧
 - c) 如何帮助下属进行绩效改进
 - d) 常见团队冲突及其解决方法
 - e) 实战案例分析与点评
- 四、 营销团队的有效激励 (1.5 小时)
- a) 营销团队激励问题与要点解析
 - b) 如何营造团队的积极和谐的氛围
 - c) 非物质的激励手段及其运用技巧
 - d) 实战案例研讨与点评
- 五、 相关案例分享与互动研讨 (0.5 小时)

结合个人成长、团队管理中实际问题进行研讨和答疑