
构建有机性营销管理体系

- 壹、 正确认识企业营销组织管理 (1.0 小时)
- a) 企业营销管理的主要问题及其原因
 - b) 营销组织的内外部环境分析
 - c) 有机性营销组织管理的理念与原则
 - d) 典型案例：某著名企业的营销管理模式点评
- 二、 营销组织架构设计与优化 (1.5 小时)
- a) 营销组织定位与管理模式选择
 - b) 授权赋能，激活一线业务部门
 - c) 合理定位，调动营销职能部门
 - d) 六大核心业务流程的优化与再造
 - e) 促进“研、供、产、销”一体化的有效协同
 - f) 典型案例：某品牌企业的组织架构点评
- 三、 建立现代营销管理体系 (1.0 小时)
- a) 现代营销管理体系的构成与建设要点
 - b) 四大核心管理体系：目标、计划、考核和激励
 - c) 二大业务管理体系：销售执行、市场运作
 - d) 三大基础管理体系：财务、信息和物流
 - e) 典型案例：某快消品企业的营销运作特点分享
- 四、 把握营销管理的要务 (2.0 小时)
- a) 突出目标计划管理，保证上下同欲
 - b) 着力过程指导检核，提高执行效果
 - c) 优化营销财务职能，确保预算可控
 - d) 强化驻外机构管理，实现高效廉洁
 - e) 典型案例：某大型企业的营销管控方法介绍
- 五、 课程回顾与答疑 (0.5 小时)
- a) 对课程要点进行回顾，强化理解和掌握
 - b) 针对学员实际问题进行答疑解惑