

---

# 《营销团队激励训练》 (1天)

## 课程背景：

营销是这个世界上最公平的事业，你付出多少，他回报几何。马云说：“朝阳很美丽，但大多数人都死在凌晨那段最黑暗的时间里！”

我们的营销经理正如马云所说，不是没有做，而是没有能量做好；不是没有坚持，而是没有能量坚持到客户买单；不是没有方法，而是没有能量将方法从形式升华的文化内涵。

由此可见，营销需要能量！营销团队需要本量，本课程将以激励的方式为营销团队不断注入能量，从而助力团队业绩快马加鞭！

## 课程目标：

1. 激励员工树立正确的企业价值观念和行为规范。
2. 通过激励了解企业文化增强企业员工的统一性和凝聚力。
3. 鼓舞人心、鼓励士气。
4. 提升企业团队的执行力。
5. 在企业文化基础上来解决终端关系。
6. 强化核心骨干的责任意识，建立使命感。
7. 牢固树立“企业兴亡、责任在我”的主人翁意识。
8. 坚决树立企业文化“以信为本、和谐共存”的团队意识。
9. 提升企业领导执行力以及员工高效的执行力。

课程对象：营销团队全员

## 课程大纲：

### 第一、 成功从学习开始

---

人民币案例、铜块的案例

### **1 学习的要素：**

- 完全倒空，不让过去的经验妨碍新的学习
- 全力以赴，参与互动学习
- 海底捞针，精益求精

### **2 正确的价值观：**

- 好的开始是成功的一半
- 提升自己的思维高度
- 价值在交换中提升
- 改变心态、改变观念、改变行为

## **第二、 品牌共赢的组织结构与思路**

### **1、 成功营销的三种经营形态结构**

老板（投资人）、员工、顾客——三种角色六大关系

### **2、 劳动价值观的重塑**

劳动价值观、积累发展观、事业献身关

### **3、 选择品牌，携手共赢**

案例：品牌驱动力

## **第三、 营销人员过五关**

- 1、开口关
- 2、聊天关
- 3、产品关
- 4、促销关
- 5、同情关

## **第四、 成功营销之顾问式销售**

- 1、 顾客需要什么服务
- 2、 如何满足顾客需求
- 3、 顾问式销售四大步骤

## **第五、 构建营销的强大推动力**

绝对的信任  
清晰的未来  
频繁的沟通  
目标承诺技术

## **第六、 营销精英心灵原动力训练**

- 1、 共赢心态
- 2、 重复心态
- 3、 感恩心态（核心动力训练，道具与助教详细沟通）