

营销项目管理与经营分析

(标准版：12 课时)

【课程目标】

1. 树立基于合同的营销项目管理及经营全流程意识，统一对营销项目管理、营销项目经营管理的认识，强化集成视角；
2. 掌握营销项目管理及经营的基本方法；
3. 围绕业务流程，通过演练掌握营销项目管理及经营的关键活动；
4. 了解相应的支撑平台，有针对性的掌握相关工具。

【课程对象】

项目经理、工业品 CEO

【课程大纲】

第一章 营销项目管理概述

一、 营销项目管理基本概念

1. 什么是项目
2. 项目 VS 日常运作
3. 项目与项目管理
4. 项目管理的三重制约
5. 项目、项目群以及项目组合
6. 项目的层次分解示例
7. 图形化的企业“管理地图”
8. 组织级项目管理成熟度模型

二、 营销项目管理知识体系框架

1. 营销项目管理十大知识领域的层次关系
2. 五个过程与十大知识领域的对应关系
3. 项目阶段与生命周期

三、 营销项目组织结构

1. 项目经理、项目团队
2. 项目组织结构与组织的影响

四、 营销项目经理人的知识结构、能力与培养

1. 项目经理人的知识与能力
2. 项目经理人的培养

第二章 营销项目管理实践研讨

导入：营销项目管理五大过程总视图

一、 项目启动阶段

1. 项目启动的关键动作

演练：家庭装修—1 识别主要项目干系人

2. 项目干系人管理

案例研讨：项目启动如何解决资源问题

二、项目计划阶段

1. 项目计划的关键动作
2. 项目范围管理，范围的形成及优化方法
3. 项目进度管理，项目时间（进度）管理全过程

演练：家庭装修—2 项目进度计划

4. 如何进行主要工作环节分解
5. 项目成本管理

演练：家庭装修—3 成本概算、预算、决算

6. 项目质量管理、风险管理、采购管理
7. 项目计划的集成与衔接

三、项目实施阶段

1. 项目人力资源管理
2. 项目团队发展的五个阶段

案例研讨：项目领导力

3. 项目领导人的领导力要求
4. 项目领导力的九个要素
5. 情景化领导
6. 项目沟通管理

四、项目监控及收尾

1. 变更管理流程
- 演练：家庭装修—4
2. 项目整合管理
 3. 五大过程组与之对应的管理要点

第参章 营销项目管理与经营

一、营销项目管理与经营管理的内在关系

1. 营销项目管理与经营管理的内在关系
2. 营销项目经营管理体系概要
3. 营销项目经营管理运作机制
4. 营销项目经营关键活动
5. 三阶十四步
6. 集成的营销项目经营管理流程
7. 营销项目管理团队角色经营管理责任矩阵

8. 项目概算、预算、核算、决算与经营目标

二、 营销项目关键业务指标与经营目标

1. 项目管理关键指标与经营目标

2. 项目管理关键指标与经营目标的承接关系

3. 集团经营 VS 区域经营 VS 项目经营