

营销目标百分百执行 (两天一夜)

—— 一套帮助你 100%实现营销目标的神奇体系

课程背景：

营销的关键点在哪里？提高营销人员业绩水平的关键是什么？相信这个问题几乎所有的营销管理者都思考过，是提升营销技巧、改善营销心态还是加强营销的管理？

事实上，企业在营销人员营销技巧提升和心态改善方面投入的经费是最多的，但效果却并不让人满意，很多培训费用实际上被浪费掉了。经过长时间对营销人员工作的跟踪咨询，我发现营销人员业绩不佳的首要根源并不是技巧和心态问题，而是营销行为不够精准有效和营销动作执行不到位，多数时候是营销人员明知道正确的做法是什么，但就是做不到。所以我认为现在的营销管理要解决的不是营销人员的技巧提升问题，而是营销的执行问题。即如何使营销人员的行为更加精准有效、如何使营销人员的销售动作执行到位、如何使所有制定的策略全部执行到位，只有解决了这几大问题，营销策略和销售技巧的训练才会有意义，而营销执行的可挖掘潜力几乎是无穷的。

林老师在多年营销一线工作经验和多年营销咨询经验的基础上，系统研究营销流程再造技术、企业教练技术、绩效标杆对比技术和系统执行的 4R 流程、行动销售流程等国内外最先进的营销、执行技术，推出的一套“L6 精准营销执行教练系统”，该系统从“营销人员执行素质训练、精准营销执行六步流程、营销执行的资源配置体系、营销执行的动力体系、营销执行的结果管控体系、营销执行的文化体系”六个方面入手，系统解决企业营销执行力的提升问题。

本课程是“L6 精准营销执行教练系统”的核心课程，主要是进行精准营销执行流程训练，帮助营销人员理清营销工作的精细化流程，确保营销动作的精准性和有效性。

课程收益：

- 1、提升营销人员执行素质，提高营销行动精准性和有效性，消除营销中的资源和精力浪费，从而三倍速度增加你的营销业绩，追求计划内的成功
- 2、帮助你梳理你的年度营销目标，并从渠道、方法、客户、人员等各方面挖掘目标潜力，在目标分解时即找到有效实现目标的方法

- 3、帮助你梳理出营销的关键价值流程，从而提炼出成交的关键环节并做出关键环节工作模板
- 4、针对目标现场做出执行计划并分解到每个区域、每个员工、每个客户、每条渠道，做出行动路线图
- 5、本课程可以帮助您：
 - 计划细化到每一天
 - 结果管控到每一时
 - 责任落实到每个人
 - 流程挖掘到每一环
 - 行动计划到每一步
 - 客户管理到每一个

参与人

企业管理人员、营销人员、营销管理人员

授课方式

教练式互动教学+情景模拟+案例剖析+课后作业跟踪

课程大纲

营销：

营销：效能型还是效率型？

壹、精准营销目标的制定与分解——让有力量的目标牵引执行

寓言故事：龟兔赛跑新解

视频教材：顺溜领任务

- 1、精准目标——营销执行动力源
- 2、精准目标的执行工具：SMART
- 3、精准目标教练对话架构
- 4、精准目标的有效分解：时间、渠道、客户、人员、区域

训练工具：SMART 精准目标模板

精准目标有效分解表

贰、营销现状的梳理——清醒认知自己和对手

案例：韦尔奇考察核电站

- 1、清醒的认知自己的位置：梳理现状，看清全局

- 2、现状梳理找四点：竞争关键点、客户需求价值点、营销瓶颈点、自我优缺点
- 3、现状梳理教练对话架构
- 4、现状梳理执行工具：营销现状检查单

营销现状梳理问题架构图

- 5、理清现状，找到实现目标的瓶颈环节和突破方法

参、 关键价值链——找到成交中最关键的那几环

案例：奥林巴斯开发西北营销案

- 1、营销失效的主要原因是营销关键环节执行缺位
- 2、关键价值链的两大价值：找到达成成交结果最关键的环节，做出关键环节冠军标准模板
- 3、寻找关键价值链的流程：价值公式——有效途径（FEBC法则）——关键价值链
- 4、关键价值链开发工具：关键价值链有效教练架构
- 5、现场训练：做出本企业的价值链

四、 营销执行计划的制定与落实——把成交落实在计划之中

案例：九州的营销计划落空案

- 1、执行——从目标到计划再到结果
- 2、确保目标实现：表现目标——执行计划——行动目标——行动计划——行动——行动后跟踪
- 3、营销执行计划考察三大因素：目标、资源、风险
- 4、7步制定执行计划：把目标变成每天的行动，让每天都在达成目标
- 5、营销执行计划工具：执行计划模板
- 6、执行计划的落实工具：一对一责任

YCYA

周计划、日结果

质询检查数据系统

质询会

伍、 营销过程效能的保障(营销执行流程\动作的控制)——消除营销中的无用功

案例：电话营销团队开发案

- 1、营销效率来源于提升过程效能
- 2、TOTE:营销动作的有效性检查
- 3、营销执行动作的控制:效率型控制策略

效能型控制策略

4、过程效能保障工具：资源分配检核表

营销节点检查表

六、营销执行自我跟进、反思——保证每天改善绩效 1%

案例：某公司营销反思倍增效益的案例

1、营销行动升级——行动后跟进策略

2、ABC跟进技巧

3、训练工具：ABC行动跟进教练地图

课程总结