

# 营销团队执行力训练（两天版）

## 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。

本课程主要是营销人员执行素质训练，主要训练营销人员的执行素质和提升营销人员的行动效率

## 课程目的：

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

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

**参加人员：**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：**

壹、 营销是一门动手的学问

案例：任正非的批示

1、 做销售，执行甚至比策略更重要

案例：九州集团的营销变革案

2、 营销在于行而不仅在于知

案例：郭凡生的营销人员素质模型

3、 营销执行必作于细，细节见真功

案例：冠军王正舟的行动日志

4、 销售高手是用双腿跑出来的

案例：老李的“1、39、10”

贰、 精准营销的六大执行理念

互动训练：过电网

1、 理念1：坚决执行、马上行动

案例：犹豫之害

2、 理念2：客户价值、自我退后

案例：李一的故事

3、 理念3：狼性精神、勇往直前

案例：华为狼团队

4、 理念4：日事日毕、日清日高

工具：营销人员日清工作表

5、 理念5：一次做好、绝不反复

案例：两区营销竞赛的启示

## 6、理念 6：不止对错、效果要好

视频教材：唐太宗审案

案例：诸葛亮的营销智慧

## 参、 营销人员四大高效思维

### 1、结果思维

视频教材：周星驰核弹

### 2、客户价值思维

案例：小李的客户价值

### 3、责任思维

视频案例：谢坤山的世界

### 4、系统整体思维

互动游戏：啤酒游戏

## 四、 营销人员五大执行素质

互动训练：残酷的竞赛

### 1、行动力：坚决服从、敏于行动

视频教材：海尔开拓欧洲市场

训练工具：营销人员行动力训练方案、行动力检核表

### 2、结果力：结果导向、凡事紧盯

训练工具：营销人员结果定义训练方案、周计划日结果行动单

### 3、专注力：锁定目标、专注重复

训练工具：营销人员专注目标日检表

### 4、坚韧力：永不言弃、坚忍不拔

视频教材：比尔波特的故事

训练工具：营销人员魔鬼训练

## 5、诚信力：信守承诺、待人以诚

训练工具：营销人员承诺故事分享会

## 伍、营销效率提升的执行工具

### 1、营销成交的四步台阶

案例：营销新人的四种死法及策略

### 2、营销执行7步流程

案例：九州标准化营销流程

### 3、行动管理工具——营销行动日志

案例：李婷的冠军心法

### 4、客户管理工具——关键客户执行单、客户资料卡、顾客档案分析表

## 六、营销人员执行效率的管理方法

### 1、日清工作法

### 2、执行承诺法

### 3、标杆PK法

### 4、环比检查法

## 七、营销执行的过程管控

案例：陈经理的目标悲剧

### 1、过程控制点的设计

效率型营销控制节点

效能型营销控制节点

### 2、过程管控工具训练

关键节点控制表

月计划、周计划、工作日志

YCYA

随访辅导