

---

# 课程六：卓越的区域营销经理

## 第一章：人生迎向新的出发

- ◇ 我有必定成功的公式
- ◇ 过去不等于未来
- ◇ 准备上路
- ◇ 营销人自我成长自检训练之一

## 第二章：职场与企业人

- ◇ 企业的价值
- ◇ 企业的组织
- ◇ 职业的场所与员工的自觉
- ◇ 营销人自我成长自检训练之二

## 第三章：职位意识与思考力修养

- ◇ 建立良好的思考力
- ◇ 了解自己的职务
- ◇ 营销人自我成长自检作业之三

## 第四章：工作的进行方法

- ◇ 指令接受方法
- ◇ 如何进行您的工作—了解两个类型的工作目标
- ◇ 如何进行您的工作—以 PDCA 完成打成目标的程序企业人
- ◇ 以问题解决程序达成解决问题的目标
- ◇ 企业人工作的基础守则
- ◇ 有效的报告方法
- ◇ 营销人自我成长自检作业之四

## 第五章：与周边的人际关系

- 
- ◇ 职场内的人际关系
  - ◇ 营销人自我成长自检作业之五

## **第六章：卓越区域营销经理的要求**

- ◇ 全球化下营销人才要求
- ◇ 新营销时代的“五识”人才
- ◇ 营销团队建设的“五明”管理

## **第七章：卓越区域营销经理的十大修炼**

- ◇ 积极的态度
- ◇ 系统的思维方式
- ◇ 专业能力
- ◇ 学习创新能力
- ◇ 执行能力
- ◇ 时间管理能力
- ◇ 计划管理能力
- ◇ 品牌传播能力
- ◇ 组织领导能力

### **【案例赏析】**

- ◇ 华为营销人员的培训