

《高绩效营销团队的锤炼与打造》

主讲：江猛老师

课程简介：

现代市场的竞争，是价值链的竞争，归根结底是一个团队跟另一个团队的“幕后”竞争，因此，通过高效的团队建设方法与手段，将能为企业打造一支执行力较强的“来之能战，战之能胜”的高绩效营销团队，让企业在市场竞争中，左右捭阖，制胜对手。

本课程以如何打造高效能而执行力较强的营销团队理念灌输为基础，通过大量的团队打造的实际案例，通过故事分享、头脑风暴、分组讨论等，让学员掌握实战、实效、实用、实操的团队打造方法论，从而通过培养和打造务实高效的营销团队，来获得在市场上的优势地位，以取得市场的最后胜利。

培训目标：

- 1、认识高绩效的营销团队打造在现实中的重大意义及作用。
- 2、掌握高效能营销团队打造的原理及观念、思路。
- 3、把握高效能营销团队打造的方法、技巧与实战细节。
- 4、掌握执行力较强的营销团队打造过程及策略。

培训对象：

销售部经理、市场部经理、销售经理、市场经理、销售主管等

培训形式：

讲授、现场练习、角色演练、案例分析、游戏体验、分组讨论、头脑风暴

培训时间：

12 标准课时

培训大纲：

<p>导言： 马云史玉柱团队成功案例启示</p> <p>第一讲、高绩效的营销团队</p> <p>1、什么是团队</p> <ul style="list-style-type: none">➢ √团队的概念➢ √团队与团体区别➢ √关键词： 共同目标 成员互补 训练提升 利益与共 <p>2、团队的五要素</p> <p>√目标 (purpose) 关键词： 考核目标 挑战目标 蒙牛挑战目标案例解析</p> <p>√人员(people) 关键词： 人员的选择 人员的分工 新木桶理论解析</p> <p>√定位(place)关键词：</p>	<p>4、互动沟通</p> <p>√团队为何要沟通？ 关键词： 现在是沟通时代，企业需要内外部沟通 通过沟通，互相学习，信息与经验共享能够增进内部成员间的感情与交流，是团队高效协作的“粘合剂” 沟通：信息的漏斗和讹传：哈雷彗星？哈雷先生？还是哈雷将军？ 摩托罗拉内部沟通案例</p> <p>√团队如何高效沟通？ 关键词： 定期主动沟通 放下架子、拉下面子 金六福吴向东案例 了解企业、了解员工 案例：主持人三考宗庆后</p> <p>5、绩效激励</p> <p>黑熊与棕熊养蜂的故事所带来的启示？ 解放军的分配激励制度 董建华、任正非巧妙激励案例解析</p>
--	--

江猛老师：彩色营销系列培训课程

<p>团队的定位 个体的定位 《西游记》：定位合理、职能完善的营销团队</p> <p>√职权(power)关键词： 团队及个人为达成目标享有那些权限 子贱放权的故事</p> <p>√计划(plan)关键词： 团队要有为达成目标而做的计划 计划要量化与细化</p> <p>第二讲、打造高绩效团队</p> <p>1、信念的牵引 从巴基斯坦自杀式事件看信念的力量</p> <p>√如何树立团队信念？ 关键词： 不断地给员工描绘企业未来远大的前景规划 员工职业发展的广阔路径 用企业文化吸引人。 娃哈哈家文化案例 沃尔玛的员工伙伴计划打造案例解析</p> <p>2、合理授权 小混混刘邦为何能够成为一代帝王？</p> <p>√管理者的角色定位 √如何授权 关键词： 用人不疑，疑人要用 合理授权，知人善任 金星啤酒集团三级授权案例</p> <p>3、注重协作 视频：大雁的启示 诺贝尔奖的启示 天鹅、狗鱼和虾拉车的故事：协作不力 天堂与地狱的故事</p> <p>√如何促使团队协作？ 关键词： 引导队员培养包容心而互相欣赏则是首要的 要让队员明白现在已经不是原来的个人英雄主义时代了 协作是让团队和个人更强大的关键。协作可以借力使力</p>	<p>√如何有效团队激励 关键词： 根据需求制定激励方案 注意激励的形式、场合、时间等技巧 案例：一人上班，全家领工资</p> <p>6、立体管理 从国民党与共产党管理风格比较看成败</p> <p>√如何立体管理 关键词： 从工作到生活 导师制度 无情的制度，有情的管理 柳传志的故事</p> <p>√团队成员的时间、目标与生涯管理</p> <p>第三讲、打造高效团队的七大技巧</p> <ol style="list-style-type: none">1、团队沟通技巧2、团队激励技巧3、团队冲突处理技巧4、团队决策技巧5、团队成员训练技巧6、召开团队会议的技巧7、培育团队精神的技巧 <p>第四讲、打造高绩效团队执行力</p> <ol style="list-style-type: none">1、执行力概念2、执行力要素3、执行力与竞争力4、执行力与应变力 <p>第五讲、为什么要提升执行力</p> <ol style="list-style-type: none">1、执行力对于目标达成的重要作用。2、执行力较强营销团队的特征3、执行力运用实践案例 <p>第六讲、如何打造执行力</p> <ol style="list-style-type: none">1、树立职业的观念2、执行力打造四法则3、执行力打造工具4、执行力打造的三个手段（制度、考核、培训）
--	--