

# 《营销项目的项目管理与实务》

## 【课程背景】

营销项目与营销项目管理从营销管理的职能角度，可把每一次市场调研活动、新产品上市活动、营业推广活动和公共关系活动等视为营销项目。同时，从营销管理的流程角度看，当前企业中多种产品生产的现状使得每一个特定产品和服务的营销都具有了一定的独特性和时效性，我们也可以将这种日益项目化的特定产品或服务的营销称之为营销项目。

随着营销思想的进步，以系统理论为基础，以团队方法为基本结构的整体式营销日渐显示出其强大的优势。在这种高绩效的营销方式面前，以个人能力为中心的销售开始处于下风。而实现整体营销，必须采用新的项目式的管理技术，从而保证营销过程的有组织，有次序，有步调进行，从而发挥出整体优势。本课程着重研讨电信营销项目的计划与组织方法，并指导学员掌握相应的工具及技术的使用方法。

## 【课程目标】

- 掌握项目管理的理论及方法以开展营销活动。
- 为市场营销人士提高工作效率及业绩提供帮助。

## 【课程大纲】

### 一、营销与项目管理

- 项目特征与营销流程
- 营销项目管理应用现状与趋势
- 营销项目管理你准备好了吗
- 先“营”后“销”的项目管理
- 项目管理系统思想
- 通过项目管理实现整体营销
- 研讨：“蒙牛赞助‘超级女声’算成功的项目管理吗

### 二、营销项目管理方法

- 营销项目总体管理
- Event management & Project management
- “事件营销”、“大型活动策划管理”、“活动营销”与营销项目分类
- 产品同质化时代的营销项目精准定位
- 营销项目管理工具与流程
- 营销质量管理与改进

### 三、营销项目计划

- 营销项目计划方法
- 项目前期工作与正式立项
- 预备项目经理
- 客户调研
- 方案设计

- 方案改进与确认
- 项目进度计划与甘特图
- 工作分解结构（WBS）与分解合理性确定
- 资源分配与能力评估
- 关键路径（CPM）
- 计划评审（PERT）
- 案例研究：某运营商的销售项目排期计划
- 练习：为大型会议、新品发布会、企业联欢派对，以及赛事赞助等制订营销项目甘特图

#### 四、营销项目的组织与实施

- 营销项目组织
- 项目执行小组
- 项目经理
- 冲突处理
- 谈判技术
- 团队激励
- 范例精解：某公司的项目团队式销售

#### 五、营销项目过程控制

- PTT 会议
- 控制点选择
- 风险预测
- 风险规避与防范
- 范例精解：某数据业务产品的营销决战

#### 六、营销项目总结与水平提升

- 项目的总结流程与方法
- 整体营销能力建设
- 范例精解：高绩效营销项目管理模型

#### 七、总结

- 营销项目管理路线图
- 营销项目管理成功要素表