

# 《营销项目管理》

## 2 天课程大纲

课 程 价 值	<p><b>21 世纪的营销 80%是项目营销或者营销项目；营销总监是黄金职业</b></p> <p>通过营销项目管理可以把我们的营销效率提高 <b>20%以上</b></p> <p>通过营销项目管理可以把我们的营销成本降低 <b>20%左右</b></p> <p>本课程将为我们提供最有效的营销策划、执行和控制方法</p>	
课 程 特 色	<p><b>实战派——传道解惑，人人参与；沙盘训练，共享成果</b></p> <p><b>乐天派——乐观上进，感染学员；轻松愉快，寓教于乐</b></p> <p><b>直观派——声情并茂，图文并茂；直观教学，易懂易学</b></p>	
对 象	<p><b>特别适用于营销企业高层管理者、各部门经理和骨干员工</b></p>	

## 课 引言

程 一营销项目管理

## 大 第一讲 营销项目与项目管理 (D1 : 上午)

纲 --营销项目

--营销项目管理

--接待客户问题分析与判断

--营销项目整体管理流程图

- 营销项目成功的“金三角”

--营销项目生命期的四个阶段

--营销项目管理的五个过程组

--营销项目管理的九大知识体系

—营销项目管理案例分析与互动练习

—项目管理对个人的价值案例分析

—项目管理对企业的价值案例分析

## 第二讲 营销项目策划与启动过程 (D1 : 下午)

—营销项目的五力模型

—“蓝海战略”与案例分析

—营销项目策划的流程图

—营销项目策划的四项基本原则

—诸葛亮的 SWOT 分析方法

—营销项目策划的风险分析工具

—营销项目策划的财务分析工具

—营销项目策划的决策树分析工具

--怎样编制营销项目章程

--怎样编制营销项目里程碑计划图

--怎样开好营销策划项目启动会议

—营销项目策划与启动分组实战训练与点评

### **第三讲 营销项目范围与时间管理 (D1 : 下午)**

—客户项目计划流程图

- “孙子兵法”与项目计划

- “5 W + 2 H”与项目计划

- 怎样编制营销项目初步范围说明书

- 怎样制定营销项目工作分解结构

- 怎样制定营销项目责任分配矩阵

- 名人的时间管理案例

- 怎样制定营销项目活动排序

- 怎样根据“轻重缓急”分配时间
- 怎样制定营销项目前导图案例分析
- 怎样用“关键路径法”计算营销项目的工期
- 怎样用“甘特图”安排营销项目的工期
- 怎样用“并行法”提高工作效率案例分析
- 怎样用“交叉法”提高工作效率案例分析
- 怎样用“优势资源法”提高工作效率案例分析
- 营销项目范围与时间管理实战训练与点评

#### **第四讲 营销团队怎样获得技术部门的支持 (D2 : 上午)**

- 技术人员的性格特点
- 技术人员的职业特点
- 营销总监怎样获得技术总监的支持
- 销售经理怎样获得技术经理的支持
- 销售经理与技术经理怎样配合前期访谈
- 销售经理与技术经理怎样配合中期访谈
- 销售经理与技术经理怎样配合招投标
- 销售经理与技术经理怎样配合合同谈判
- 销售经理与技术经理怎样配合合同执行

- 销售经理与技术经理怎样配合合同收尾
- 怎样识别客户利益共同体
- 怎样处理利益共同体之间的关系
- 怎样与利益共同体进行沟通
- 与客户沟通的黄金定律
- 与客户沟通的白金定律
- 与客户沟通的换位思维法
- 与客户沟通的状态会议法
- 怎样幽默处理尴尬的冲突局面

## **第五讲 项目成本与质量管理 (D2 : 下午)**

- 营销项目监控流程图
- 德鲁克对企业家的忠告
- 营销项目生命期成本估算和预算
- 营销项目生命期成本最小化的意义
- 怎样做好营销项目成本估算
- 怎样做好营销项目成本预算
- 价值工程与营销项目成本控制
- 价值工程与营销项目成本控制案例分析

- 怎样做好营销项目成本过程控制
- 怎样做好营销项目时间过程控制
- 怎样做好营销项目成本与时间的联合控制
- 质量管理大师的哲学思想
- 怎样做好营销项目质量计划案例分析
- 怎样做好营销项目质量控制案例分析

**课程总结图**

**课程答疑**