

# 商企中心小 CEO 营销管理四部曲

---

## 一、【课程对象】

商企小 CEO

## 二、【课程时间】

2 天

## 三、【课程形式】

理论授课+案例分享+情景模拟+小组研讨

## 四、【课程目标】

通过四个模块的课程内容，让小 CEO 能够胜任以下四个方面的角色能力要求：

- **网络业务规划者**—掌握网络经营的思路和方法，熟悉网络信息收集、宣传策略、产品策略等基本方法；
- **员工业绩诊断者**—通过“业绩诊断三部曲”，透过表象，找到一线人员业绩问题的根本原因，对症下药；
- **营销技巧辅导者**—熟悉不同类型客户的拜访技巧和话术，能够有效的辅导一线人员提升营销能力；
- **营销效能管理者**—通过各种营销管理工具，有效管理和督促团队的销售人

员，提升销售效能。

## 五、【课程大纲】

### 一、 商客市场总体分析

#### ■ 商客市场总体特性

- ◇ 潜在客户数/商机分布

- ◇ 服务营销的形式

- ◇ 客户关系的特点

#### ■ 不同商客市场的客户消费特点及业务偏好

- ◇ 专业市场/临街商铺

- ◇ 商务楼宇/工业园区

#### ■ 小CEO的角色定位

- ◇ 网格业务规划者

- ◇ 员工业绩诊断者

- ◇ 营销技巧辅导者

- ◇ 营销效能管理者

#### ■ 【小组讨论】：小CEO的角色定位需要其具备哪些方面的核心能力

### 二、 网络经营与规划（网格业务规划者）

## ■ 案例分析与研讨

- ◇ 员工小陈的营销业绩为何难以持续
- ◇ 专业市场的客户为何对小刘念念不忘

## ■ 网格经营的四项基本工作

- ◇ 信息采集/关系维护
- ◇ 宣传覆盖/营销活动

## ■ 网格信息采集的方法

- ◇ 系统查询/网格勘查
- ◇ 管理处走访/对手活动暗访

## ■ 物管关系维护的要点

- ◇ 物管的类型/物管关系建立的三条原则
- ◇ 物管关系维系的四个方法/物管关系评估的工具展示

## ■ 网格宣传覆盖的要点

- ◇ 广泛性/准确性
- ◇ 密集性/多样性

## ■ 宣传覆盖的效果评估

- ◇ 如何评估宣传工作的效果

- ◇ 宣传效果差的原因有哪些

- 网络营销活动的类型

- ◇ 客户拜访

- ◇ 促销活动

- ◇ 行业推介会

**【案例分享】：友商在网格宣传覆盖工作方面的成功案例展示**

**【工具展示】：网格宣传覆盖阵地一览表**

### 三、 商机与业务管理（员工业绩诊断者）

- 商机管理与业绩管理

- ◇ 故事分享：华佗与哥哥的故事

- ◇ 商机管理的重要意义

- 员工业绩诊断三部曲

- ◇ 信息

- ◇ 商机

- ◇ 成交

- 商机的四种转化形式

- ◇ 潜商机/显商机

- ◇ 有效商机/未来商机
- 业绩待提升员工的常见原因分析与判断
  - ◇ 成交能力不足的判断方法
  - ◇ 商机开发能力不足的判断方法
  - ◇ 信息采集能力不足的判断方法
- 业绩较好员工的常见问题
  - ◇ 业绩好的员工如何“诊断”
  - ◇ 如何找到业绩好的“陷阱”

**【案例研讨】：如何通过报表和数字发现业绩问题背后的真正原因**

#### **四、 客户拜访与沟通指导（营销技巧辅导者）**

- 陌生拜访的关键技巧
  - ◇ 陌生拜访五步法
  - ◇ 拜访前的准备工作一览表
  - ◇ “破冰五步”在陌拜中的运用
- 商机挖掘的思路与话术
  - ◇ 信息收集的多向性
  - ◇ 商机挖掘的思路和工具（固话/宽带/手机/信息化）

- ◇ 如何引导出信息化产品的需求
- ◇ 沟通过程中提问和引导的技巧
- ◇ 如何为下次的拜访留下机会
- 一线人员拜访辅导的要点
  - ◇ 辅导过程中教练技术的运用
  - ◇ 如何更好的激励一线人员的拜访积极性
  - ◇ 陪访过程中如何总结和点评

**【工具展示】：客户信息表的作用和意义**

**【情景模拟】：破冰五步及商机挖掘的现场演练（以楼宇/专业市场/临街等不同客户背景）**

## **五、 日常营销活动管理（营销效能的管理者）**

- 常用营销管理工具
  - ◇ 网格视图
  - ◇ 看板管理
  - ◇ 营销例会
- 网格视图的制作与重要价值
  - ◇ 四种类型商客市场的网格视图的制作

- ◇ 如何利用视图快速发现重点目标客户

- ◇ 如何利用视图合理布置营销资源

- 可视化管理—看板管理

- ◇ 看板管理的意义在哪里

- ◇ 如何让重点商机可视化

- ◇ 重点商机的六个进度节点

- 营销例会如何开

- ◇ 日会/周会/月会的内容应有哪些侧重点

- ◇ 如何开一个高效的营销例会

**【头脑风暴】：群策群力，还有哪些优秀的营销管理方法和工具**

## 六、 课程总结和答疑