

# 营销领导力

主讲：胡金华

## 课程目标：

解决营销队伍管理的常见问题，是营销管理刚需培训课程。

## 课程对象：

各层级管理干部、营销经理、营销总监

## 课程时长：

2天/1天 pm9:00—12:00 pm14:00-17:00

## 课程大纲：

第一讲 营销队伍管理的常见问题

中国企业营销管理的困境

中外企业营销管理的差异

中国市场的环境的五大特征

营销队伍常见的七个问题

营销队伍现状的分析

第二讲 领导者的角色认知与职责

领导者与管理者的工作差别

领导者常见的观念误区

领导者常见管理误区

良好团队的七个特征

团队管理的原则

有效控制的核心目标

领导者的管理职能

领导者的工作职责？

领导者角色定位

优秀的领导者

### 第三讲 营销系统的薪酬设计

“营销模式”与薪酬设计

“市场策略”与薪酬设计

“设计与适用”与薪酬设计

### 第四讲 营销队伍的过程控制要点

“四把钢钩”管理模式

营销例会的目的、内容及注意点

一) 经营管理分析会议

营销例会

早会经营运作

二) 随访、随查

随访的原则

随访的注意事项

随访的技巧

### 三) 述职及工作沟通

业务代表的工作述职

业务代表的工作沟通

### 四) 管理表格的设计与推行

管理控制表格的要点

基础管理表格

行为、过程管理

营销活动管理报表

### 五) 四把钢钩的组合运用

三种类型的营销队伍

有效控制的四个夹角

## 第五讲 如何从整体上评估营销团队

### 一) 评估营销团队

营销团队的动荡因素

营销团队的溃散类型

营销团队各种状态的应对措施

二) 优秀营销团队建设

优秀团队的特征

士气低落的原因

团队发展的阶段

分析团队中的角色

团队建设的原则和途径

团队中的冲突

三) 营销人员的在岗评价

三维度评价法

评价后的四种典型动作

性格分析模型

## 第六讲 狼型营销团队文化塑造

十大文化塑造高绩效营销团队

文化根植大脑的战略思路

文化根植大脑心理规律？

## 第七讲 营销经理弹性领导力

识别团队的发展阶段

团队领导的两种行为

四种不同的团队领导方法

营销员四大分类

四类营销员的不同管理风格

何谓领导风格？

关系导向与工作导向领导

驾驭明星员工的技巧

正确处理下属问题

测试：士气状态自测评分

赢得下属的忠心

责备下属的技巧

防止营销队员老化的方法

第八讲 营销队伍的有效激励

营销队伍的激励原理与方法

员工成长的过程

人性需求的五个层次

激励的“头狼法则”“白金法则”“时效原则”“多元化法则”四大法则

金钱以外的 14 种激励方法

**备注：本课程将根据企业实际培训需求予以适当调整，形成唯一的解决方案。**