

《打造狼性营销团队》

课程教学大纲

课程名称：《打造狼性营销团队》

课程性质：内训

教学时数：学时:6-12 小时（1-2 天）

课程对象：全体营销人员

课程简介：

企业的业绩主要是通过营销团队来完成的，进入互联网时代，市场竞争加剧，如何打造一支“招之即来、来之能战、战之能胜”的营销铁军是各个企业的头等大事。通过课程的学习，教会学员如何对营销人员、进行管控和激励，

制

定合理的计划、强化执行力，以达成公司既定的战略目标。

教学目标：

理论知识方面

- 1、团队组建六原则：团队打造应该有的维度
- 2、人员工作消极的背后实际是“禀赋效应”，在得到之后不愿失去，在适应之后不愿意轻易改变；
- 3、情感强度理论：告诉团队管理的尺度以及激励的方式

能力技巧方面

- 1、“1 问 20 答”是针对市场营销方向、从团队、渠道、促销、客服等不同维度进行考核能力的实用工具；
- 2、营销团队团队组建：招聘、激励、换人、离职的具体方法和技巧；
- 3、提升员工满意度的八种方法以及 90 后员工的管理与激励；
- 4、执行力打造：分析团队执行力差的主要原因，提升执行力的实操工具以及目标实现的五步法；

教学要求：采用课堂讲授与课堂讨论相结合的方式进行，课堂讲授要求理论结合实际，运用大量案例和教学实例，深入浅出、旁征博引，要求讲

师运用电脑多媒体课件和网络技术作为教学辅助工具，同时配备课堂练习，现场互动以消化老师的课程内容。

教学纲要：第一部分 营销铁军的组建

- 一、营销铁军的基本特征
- 二、招聘中经常出现的误区与解决办法
- 三、超常规招人的路径与方法
- 四、换人与离职的秘诀
 1. 年度换人法
 2. 旺季换人法
 3. 新品换人法
 4. 融资换人法
- 五、营销铁军的组织再造
- 六、互联网团队的设置
- 七、工具：现场面试四招
- 八、案例：企业中的组织部长

第二部分：营销主管/经理的能力

- 一、成功从优秀员工做起
- 二、客户心目中市场人员的形象
- 三、基本的商务礼仪
- 四、见微知著的能力
- 五、数据分析的能力
- 六、慧眼识人的能力
- 七、调动资源的能力
- 八、方案形成的能力
- 九、建立自信的方法
- 十、案例：营销经理的烦恼

第三部分：营销铁军管控与激励

- 一、九零后员工管理与激励方式
- 二、八招提升员工满意度

三、营销团队的整体效能如何提高

四、为什么员工不思进取？

五、营销体系的管控方法

1. 结果管控

2. 信息管控

3. 制度管控

4. 组织管控

5. 过程管控

八、案例：在“支、帮、促”中成长

九、工具：条块结合的工具使用

第四部分：提升铁军执行力

一. 高效团队的主要特征

二. 团队建设遇到的困境

三. 高效团队八种基本角色

四. 有效提高团队凝聚力的策略

五. 团队执行力差的原因

六. 个人利益与团队利益

七. 铁军再造法则

八. 一切行动听指挥

九. 铁军执行心理素质

十. 专业大练兵

十一.案例：华为的狼性团队