

《总裁营销攻略特训营》课程教学大纲

课程名称：《总裁营销攻略营特训营》

课程性质：内训/公开课

教学时数：12-18 小时 (2-3 天)

课程对象：企业营销总监以上级别

课程简介：凡是成功的企业都是在营销上取得了突出的业绩，因此企业家和企业高管都应该懂营销，但是企业高管对营销的认识要有一定的高度和战略眼光，同时也必须了解营销主要板块的操作手法，主要是在计划、管控、节奏、费用、利润、团队等方面做一个行家里手。

教学目标：系统化的掌握营销战略、商业模式；计划与管控；营销团队的打造、客户的开发与管理、产品利润模式等系列的市场营销的方法；理论、观点精准、实操案例分享、课堂现场联系，提供实用工具。

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：第一章：中小民企的营销战略

壹、案例分享：天音控股章贡酒业营销战略——喻老师辅导案例

贰、学员关注：中小企业有没有做营销战略的必要？

叁、如何撰写《营销战略》和《商业计划书》

四、知识分享：营销战略是企业做强做大的定海神针

伍、技术工具：五力模型、行业三阵营模型、营销战略制定四步法

六、课后作业：《企业营销战略》

第二章：营销计划与管控

壹、案例分享：西驰电气的营销计划与管控——喻老师辅导学员企业

贰、学员提问：当计划没有变化快，业绩完不成怎么办？

参、知识分享：实现营销计划的五大管控模式

肆、技术工具：一张报表看清营销能力

伍、现场练习：如何制定月度营销指导书

陆、课后作业：月度营销预算

第三章：营销团队打造

壹、案例分享：创维集团总裁张学斌工作法——喻老师的亲自带的团队经验

贰、学员关注：如何招到理想的操盘手？

参、知识分享：营销团队的整体效能如何提高

肆、技术工具：如何提高员工满意度，企业致胜的2+2模型

伍、现场练习：现场1问20答的操作方法现场演练

陆、课后作业：营销组织结构图

第四章：客户开发与管理

壹、案例分享：可口可乐区域市场成功开发——喻老师营销实操经历企业

贰、学员关注：为什么找不到客户？客户为什么流失？

参、知识分享：避免客户开发的九大误区

肆、技术工具：客户的相处六大技巧

伍、现场练习：渠道活力模型

陆、课后作业：客户企业组织对接图

第五章：产品运营体系及盈利模式

壹、案例分享：劲酒的产品与运营体系变革——喻老师咨询辅导项目：

贰、学员关注：盈利产品如何开发？现有产品线如何梳理？

参、知识分享：产品体系建立、产品盈利模式

肆、技术工具：产品线整体规划模型

伍、 现场练习：产品线梳理的方式

六、 课后作业：提升本企业品牌形象的计划