

《新常态、新突破、新格局——

新形势下企业破局及快速提升市场业绩的八大策略》大纲

主讲：崔自三

当前，您或您的企业是否遭遇如下的迷茫或困惑：

- ✓ 随着中国经济下行趋势渐显，企业遭遇内外困扰，内部经营动荡，外部市场业绩缺乏增长？
- ✓ 在新的行业整合期，企业向左，市场向右，新的战略如何制定，新的业绩来源如何寻找和提升？
- ✓ 后经济危机时代，企业如何抓住当下内外部主要矛盾，逆势增长，妥善解决企业面临的各种问题？
- ✓ 在移动互联网颠覆传统经营模式的今天，企业如何巧妙“触电”，通过开辟第二战场，来获得市场业绩的“又一春”？
- ✓ 在经济低迷，人心浮动的当下，企业如何打造有士气、凝聚力、向心力、战斗力较强的一流狼性营销团队，来爆破市场，再创辉煌？

现在，让本课程来解决您的所有困扰与疑惑！

课程简介

在全球经济一体化的今天，中国经济赖以增长的原有模式逐渐失效，经济增幅放缓，中国经济发展面临转型和升级，在此大背景下，企业如何调整与突破？

每个企业发展到一定阶段，都会面临发展的“天花板”，或品牌重塑，或流程再造、或团队整合、或市场、或营销，或人才，不一而足，这些瓶颈不突破，就会严重影响企业的发展，让企业徘徊不前，或业绩下滑，团队涣散，甚至瓦解，企业内外交困，或许一蹶不振，而走上不归路。

本课程紧紧围绕企业面临的各种瓶颈或困局，通过对这些困局详细剖析，探讨破局的路径或方法，通过市场业绩提升方法的讲解，结合大量实例分析，对企业市场业绩提升的方向、模式、方法、技能、技巧等进行互动阐述，让学员系统掌握，为企业全面提升市场业绩，达到一个新的发展阶段，奠定坚实的基础，顺利度过经济危机，再创市场新的辉煌。

培训目标

- 了解企业各种瓶颈现状及其产生的根源，以及正确认识其对于企业及销售团队可能带来的负面影响。
- 深度剖析问题产生根源，掌握企业破局的方法及工具，促进企业自内而外的自我蜕变，凤凰涅槃，获得重生。
- 掌握市场业绩提升的路径，通过方法的详细阐述，学会如何在经济疲软，市场不振的情形下，快速提升业绩。
- 打造狼性营销团队，提升团队的抗压能力，更好地融入市场，在不利的境遇下，能够自我突破和调整，促进目标的快速达成。
- 了解和掌握新的盈利模式，转型和升级企业运营系统，规范管理，凝聚人心，化危为机，全面提升企业经营业绩。

培训对象

- 董事长、总裁、副总裁、营销总监/副总/总经理、销售总监/副总/总经理、市场总监/副总/总经理
- 营销经理、销售经理、市场经理、区域经理、分公司/办事处经理
- 储备销售管理人员

培训形式

- 讲授、演练、案例分析、游戏体验、分组讨论、视频教学等

培训时间

- 2天1晚，每天白天不少于6标准课时+3小时晚上沙龙

培训大纲

第一部分 企业七大困局分析及破局方法

一、企业面临的战略困局

困局：

- 1、企业无战略
- 2、战略不明晰
- 3、战略难落地

破局：

构建务实的企业战略

- 1、什么是战略？
 - 2、如何构建清晰的企业战略？
 - 3、实效战略构建4步骤
- 案例：某知名企业的战略构建

二、盈利模式困局

困局：

- 1、盈利模式单一
- 2、盈利受阻
- 3、盈利下降

破局：

- 1、什么是盈利模式？
 - 2、8大盈利模式解析
- 系列案例：企业这样做才赚钱

三、企业品牌困局

困局：

- 1、走不出的产品怪圈？
- 2、品牌意识淡薄
- 3、品牌打造误区

破局：

- 1、正确认识品牌
- 2、从做产品到做品牌
- 3、低成本打造和提升品牌 28 招式
案例：企业如何低成本打造品牌

四、模式同质化困局

困局：

- 1、跟随策略让企业陷入“红海”
- 2、企业缺少差异化，溢价能力差

破局：

- 1、什么是经营模式？
- 2、选择适合的经营模式
- 3、找到自己的利基市场

案例：刀尖上的舞蹈

五、企业管理困局

困局：

- 1、没有管理的“管理”
- 2、有管理但较粗放
- 3、有管理，但却形而上（超前）

破局：

- 1、搭建管理平台
- 2、规范管理制度
- 3、严格考核制度

案例：联想是如何走上规范化管理道路的

六、企业策划力短板困局

困局：

- 1、好产品没有好市场
- 2、费用投入产出比失调

破局：

- 1、认识策划力
- 2、因地制宜做策划
- 3、营销策划：嫁接营销施威力

案例：夜色玫瑰下的诱惑

七、企业人才困局

困局：

- 1、优秀人才难招
- 2、招到了留不住

破局：

- 1、建立先进的用人机制
- 2、搭建公平、公正的用人平台
- 3、留住核心人才的 8 大方法

案例：优秀人才是这样留住的

第二部分 快速提升业绩的八大策略

一、产品创新策略

- 1、寻找市场新蓝海
- 2、产品的三个层次
- 3、产品6大差异化策略

案例：4000元，成功打造百万市场

二、价格创新策略

- 1、定价要考虑的因素
- 2、定价的3大方式
- 3、巧定价、涨价的策略

案例：涨价，涨出一片蓝海

三、渠道创新策略

- 1、全渠道模式
- 2、提升业绩的六化渠道管理
- 3、电商运营策略
- 4、高效渠道激励策略

案例：某企业的34种渠道

四、促销创新策略

- 1、走出促而不销的误区
- 2、促销设计策略
- 3、6大实效促销技巧
- 4、工具：促销检核评估表

系列案例：促销如何做才有效

五、创新服务策略

- 1、服务创造让渡价值
- 2、服务5大原则
- 3、服务5S法则
- 4、营销的8大境界

系列案例：服务创造忠诚度

六、客户关系管理策略

- 1、数据库营销——建立客户档案
- 2、客户分类管理——A、B、C分类
- 3、不同客户的管理策略
- 4、6招锁定漂移的核心客户

七、打造高效能狼性团队

视频：狼性

- 1、为何要打造狼性团队？
- 2、狼性团队的特征
- 3、狼性团队打造的3大工具

案例：华为的狼性管理

案例：加多宝团队狼性

八、提升团队执行力

- 1、执行不力的四大原因
- 2、提升执行力所需坚持的四定法则

4、提升执行力的2个工具
案例：某企业的执行力系统