

# 业界标杆企业营销体系的核心竞争力分析

**【课时设计】** (1-2 天)

**【课程背景】**

在中国的企业界有一个传奇，它从代理起家，用了不到 30 年的时间，成长到世界 500 强中的第 129 名，年复合增长率达到 51%。而这一切不是通过投资并购，而是苦练内功，用看似最笨的方法，靠一单一单实实在在的订单支撑着企业的成长。

所有的公司都叫公司，但是它为什么能够一次次的突破企业发展的天花板，跳跃发展的不连续性，实现企业的涅槃重生？原因当然是多方面的，今天我们希望用一天的时间，从营销体系的六个差异性去解读这个企业高速成长的奥秘。

## 职业化的铁三角

“三人同心，其利断金”。何谓铁三角？并不能简单的理解为企业组织中的三种工作角色，而是一种面向客户的以项目为核心的作战单元，其目的是：发现机会，咬住机会，将作战规划前移，呼唤与组织力量，从而完成组织的目标。铁三角关系，并不是一个三权分立的制约体系，而是目标导向、生死与共、聚焦客户需求的作战单元。他们的使命是：满足客户需求，成就客户的理想，完成团队目标。

## 规范化的业务运作

用项目管理的方法来管理重大项目运作过程，以客户为中心，以解决客户问题为出发点，构建面向客户的跨部门团队，把公司的销售人员，客户经理，产品研发人员，交付，财务，商务等各职能部门组织起来，发现重大项目线索，并协同拿下重大项目。

### **流程化的业务管理**

优秀的业务实践与业界先进的管理理念相结合，成就了企业在销售过程中的流程化管理方法。在业界首次把质量管理方法引入到销售的过程管理中，我们需要用确定的管理规则来应对不确定的市场变化，流程化组织建设的目标：价值创造流程简洁高效、组织与流程匹配运作高效、管理体系集成高效、运营管理卓越、持续改进的质量文化与契约交付的项目文化已经形成。

### **矩阵化的组织管理**

它为什么拒绝事业部制的组织管理模式，执着的应用矩阵式管理并取得成功。它是如何克服大企业病？打破矩阵式管理组织臃肿，效率低下，官僚作风严重的魔咒的？矩阵式管理与事业部制相比，好处究竟是什么？

### **资产化的客户关系管理**

正确的认知什么是客户，什么是客户资产？如何把客户资源从员工手中转移到企业，形成铁打的营盘流水的兵，将客户真正转化为企业的资产并持续经营，与客户共同成长。

## 军事化的竞争对手管理

除了紧紧聚焦在“以客户为中心，以奋斗者为本”的核心价值观以外，完备的竞争情报管理体系，无数默默工作的无名英雄，为企业的攻城略地提供了强大的支撑。让听得见炮声的地方来呼唤炮火，而众多的竞情人员，为炮火提供了精确的打击方向。

中国企业营销体系管理现状：

1. 目标导向不清晰，执行力偏弱，令不行，禁不止。
2. 能力还停留在比较初级的个人能力阶段，能力提升也主要关注个人能力的提升，期望靠精英与英雄拉通企业前行，渐渐力不从心。
3. 组织协调混乱，面对项目机会很难形成合力。
4. 缺少组织管理的方法与工具。
5. 没有构建起系统的客户关系与竞争对手管理能力，项目运作手段单一。

### 【课程定位】

本课程致力于通过对业界标杆企业营销体系核心竞争力的研究，为企业破解业绩增长困局，提升客户满意度，提供实操性的方法论、流程、工具。

### 【参加对象】

企业 CEO、营销总监、大区经理、分公司总经理、销售团队负责人、资深销售骨干、营销骨干等。

### **【培训收益】**

1. 研讨学习业界标杆企业核心竞争力差异以及为企业创造的价值。
2. 按照定标比超的方法学习与继承标杆公司先进经验，打造市场体系能打硬仗的基层作战团队。

### **【培训方式】**

1. 培训前一至二周内，进行培训学员/培训企业营销体系管理现状的问卷访谈，针对访谈调研结果，制定针对性的设计现场讨论话题；
2. 方法工具讲授 + 学员个案现场提问、现场指导解决思路方案建议；
3. 培训期间，可设置茶歇，把脉企业营销体系管理流程、机制、方法工具运用等核心问题，按照课程点对应讨论分析，让学员感受培训内容学了就会，会了能用，用了就有成效！

### **【课程大纲】**

#### **一、 引言**

1. 业界标杆企业的业绩增长奇迹
2. 标杆企业营销体系核心竞争差异

#### **二、 职业化的铁三角**

1. 铁三角的角色分工
2. 铁三角的能力分层
3. 铁三角的组织类型
4. 铁三角的能力阶段

### **三、 规范化的业务运作**

1. 销售项目成功之魂
2. 用项目管理的方法管理销售过程
3. 销售项目管理支撑工具介绍

### **四、 流程化的业务管理**

1. 业务管理的核心是什么？
2. 在销售过程中如何应用质量管理方法
3. 如何沿着项目看组织的横向拉通和纵向集成

### **五、 矩阵化的组织管理**

1. 矩阵式管理与事业部制管理的差异
2. 打破矩阵式管理模式弊端的良方

### **六、 资产化的客户关系管理**

1. 客户关系管理对企业的价值
2. 客户关系管理方法
3. 客户关系管理部分工具介绍

## 七、 军事化的竞争对手管理

1. 企业之间的竞争是战争
2. 竞争情报对企业的价值
3. 竞争情报的能力阶段
4. 竞争情报体系的基本方法