

《专业化营销团队管理模式》

杨森

【课程背景】

随着社会竞争加剧，销售业绩成为衡量企业是否成功地标志之一。但是营销团队如何管理，如何提高系管理水准，并提高销售业绩，让队伍走向正向管理的循环。为此，基于对团队管理的研究，并结合曾经在多家知名企业的亲身工作及辅导经历，特推出该《专业化营销团队管理模式》课程。

【课程对象】

企业中层主管

【课程收益】

本课程详细介绍了营销团队管理的寄出，基本工具的应用，管理技巧，结合中国企业的实际情况，融合教学、研究、实践、实务为一体，能令越来越多的员工关注企业的经营战略，并从自身出发，努力工作，提供服务，企业最终从中受益。

【课程目的】

1. 了解管理基础
2. 计划期望的成果
3. 提高有效沟通
4. 招募赢家
5. 教育与训练
6. 提高营销工作
7. 持续督导重要事项
8. 提高辅导与激励技巧

【课程特色】

- 1、大量生动案例启发深层次思考；充分互动激荡学员大脑，困惑碰撞和经验共享。
- 2、快乐学习，形式轻松活泼，理性反思自我。
- 3、内容实用，通俗易懂，现学现用。

【课程形式】

- 1、理论讲授 + 案例分析 + 视频分享
- 2、小组讨论 + 经验分享 + 头脑风暴
- 3、实战演练 + 管理游戏 + 小组竞赛

【课 时】两天

【课程大纲】：

序言 (视频、研讨、分享)

第一单元：管理基础

管理者要学会管理的基本程序，了解管理定义，并掌握管理的内容，遵守管理的三大法则，才能做好管理工作

1. 管理的程序
2. 管理的定义
3. 管理的活动内容
4. 管理的目标和计划
5. 管理如何通过他人完成活动
6. 管理的三大法则

第二单元 计划期望的成果

管理者要学会通过 dome 来诊断团队问题，为团队建立使命和愿景，为团队设定计划，并持续的推进管理的责任

1. 管理的诸多责任
2. DOME 规划过程的诊断
3. 建立使命和政策愿景
4. 计划-您成功地关键
5. 管理者应有的责任

第三单元 有效的沟通

管理者要通过有效沟通，来提高管理绩效，作为管理者要熟练掌握提问，倾听和语言表达，提高自己的沟通技能

1. 沟通的目标：传递信息、传授指导、鼓舞人心
2. 如何做有效沟通
3. 提问的技巧
4. 倾听的技巧
5. 语言表达的技巧
6. 做个出众的人
7. 七项沟通原则

第四单元 招募赢家

管理者要持续关注团队，时刻为团队储备优秀人才，持续招募，只有建立了强大的人才储备，优秀的团队成员才能更好的完成团队管理工作

1. 你必须考虑五个因素
2. 为什么营销员会离开

3. 招募的基本原则
4. 招募的轮廓
5. 了解销售队伍的模式
6. 寻找有潜质的销售人员
7. 评估与说明

第五单元 教育与训练

管理者要对员工进行辅导和训练，提高员工的工作技能，通过技能提高，来更好的丰富和完善团队架构，建立强大的团队

1. 创造成功地销售人员
2. 从建立态度开始
3. 以终为始
4. 成人学习的原则
5. 培养专员人员习惯
6. 训练哲学 KASH
7. 培训的方法与资源

第六单元 营销

团里这要仔细研究营销，通过专业化销售，和营销理论的研究，为团队的发展提高营销成绩

1. 营销的定义
2. 专业化销售流程
3. 4C理论
4. 3R营销

5. $V=B-C$
6. 客户忠诚的标志

第七单元 持续督导

管理者要对员工的工作进行持续的督导，根据产能三角形，持续的追踪，评估员工，提出绩效改进的方法，并做好 PEP 面谈

1. 督导的重要性
2. 督导的原则
3. 产能三角形管理模式
4. 营销人员发展的三个时期
5. 评估 4 个关键领域的有效性
6. 绩效改进公式
7. 绩效评估与计划会议 PEP

第八单元 辅导与激励

管理者要对员工进行及时的辅导和激励，通过辅导提高员工的绩效，帮助员工发现问题，解决问题，通过激励，帮助员工迸发潜能

1. 为何需要辅导
2. 属员的期待
3. DOME 流程
4. 辅导流程 PESOS
5. 激励的作用
6. 团队激励的原则
7. 团队心中糟糕的激励

第九单元 组织发展最大化

管理者要不断地找到团队领袖，并帮助他们成功，领袖将会不断地将团队发展壮大，

成就组织的最大化

1. 组织发展管理者
2. 现有人员的评估
3. 营销团队领袖的影响
4. 团队领袖的成功点
5. 有效的组织发展措施-建立关系
6. 高效经理人的气质
7. 领袖的核心能力