

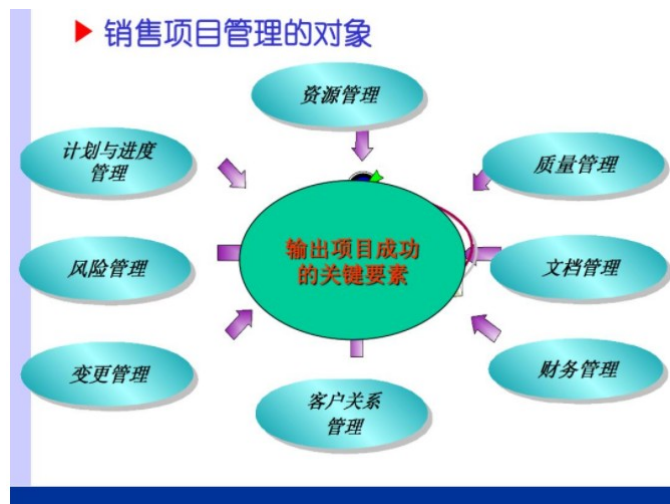
《项目管理型的市场营销》

【课程背景】

您企业的项目是否存在以下问题呢？

- 1、 无法如期完工；
- 2、 项目需要作太多改动；
- 3、 虽然满口承诺，项目必需的资源还是不能准时到位
- 4、 迟迟拿不到项目所需的规格明细、设计、资讯、物资、授权或批准；
- 5、 人人都说自己的项目最火急，优先顺序被逼频频改动，也频频引起争执；
- 6、 超支；
- 7、 过多翻修重做；
- 8、 部门沟通困难；
- 9、 出现问题相互推卸责任，没有人解决问题；
- 10、项目质量经常出现问题；
- 11、项目经常出现突发事件，没有项目风险管理及应对措施；
- 12、每个人对一小部分，没有人对整个项目成功负责；
- 13、缺乏规范化的项目考核与激励手段；

本次培训是为了使项目经理和项目组成员掌握现代项目管理知识在项目中的应用。了解项目管理，掌握相关的项目管理工具在项目中怎么运用？如何制定项目目标？如何进行工作分解？如何制定项目管理计划？如何制定项目控制计划？如何制定项目管理沟通计划？如何制定项目风险管理计划等等，从项目启动、项目规划、项目执行、项目控制、项目收尾的全生命周期管理的角度，全面提高项目管理能力。



【课程收益】

1. 学习项目管理的十大知识体系、五大过程
2. 学习关键路径与关键链项目管理
 - 认识到在项目管理中，抓对事情比把事情做对更重要
 - 帮助学员从发挥项目的商业价值的角度评价项目
 - 学会确定各个阶段的工作重点
 - 理解不能等待公司领导和业务部门来支持项目，而必须调动组织内部各个利益相关方发挥应有的作用
 - 学会从利益相关方的角度，处理事件的策略
 - 学习增强各个相关方的参与度的方法

【适合行业】

互联网、汽车行业、医疗、金融业、通信电子、数码家电、建筑、运营商等各行业

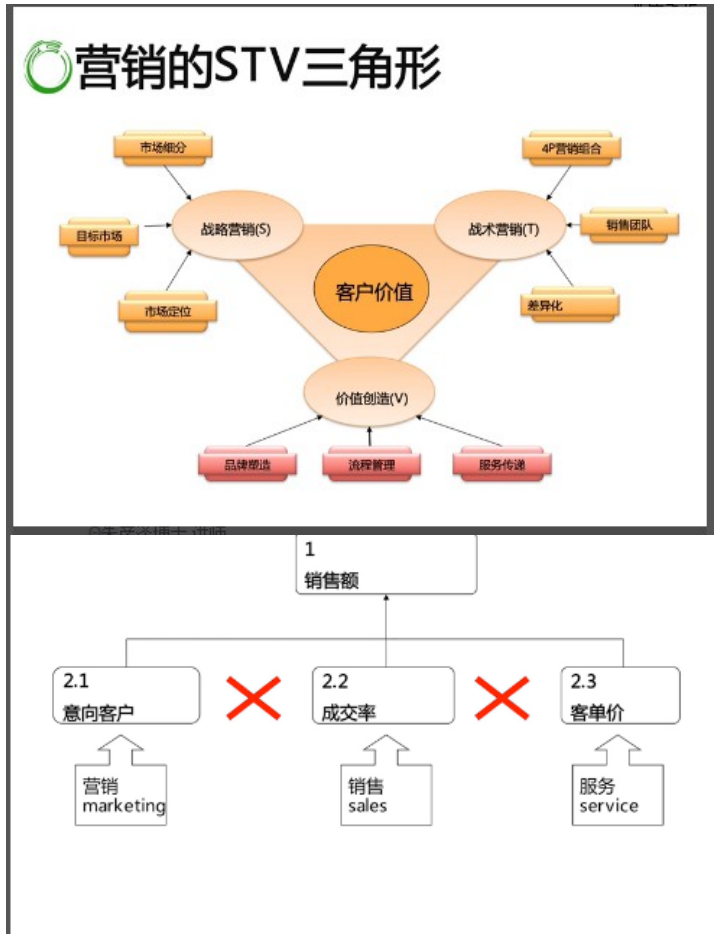
【授课对象】

企事业单位执行层，包括总经理、市场营销总监、营销经理、项目总监、新晋管理者、部门经理、项目经理、设计与研发人员、工程技术人员、质量与计划管理人员、项目团队成

员、储备干部、骨干优秀员工等等

【培训时间】

2-3天(6小时/天) 或可根据项目的实际场景与需求约定



【课程大纲】

一、 项目

1. 项目策略
2. 项目的定义
3. 项目管理与项目经理
4. 项目经理的境界
5. 项目制转型的操作模型
6. 项目管理互联网+
7. 项目管理理论、常用工具与方法

二、 项目管理的十大知识体系

1. 整合管理、范围管理、进度管理
2. 成本管理、质量管理、人力资源管理
3. 风险管理、沟通管理、采购管理、相关方管理

三、 TOC 市场营销-无法拒绝的提案

1. 营销、销售和服务
2. 营销业绩管理
3. 实现营销目标的充分条件
4. 营销结构与流程的标准模板
5. 设计决定性竞争优势
6. 潜在客户市场分布图
7. 区隔市场和区隔资源
8. [案例与分析：进入拥挤的房间](#)

四、 项目推进六个阶段的定义和挑战

1. 预研一阶段（调研）
 - (1) 比较各个小组的选择对商业价值、预算、时间的影响
 - (2) 分析各个事件的处理方式对各个利益相关方的信心和参与度的影响
2. 预研二阶段（可行分析和项目边界）
 - (1) 寻找各个小组的项目短板因素
 - (2) 对本阶段的所有事件决定如何处理
 - (3) 分析总结各事件的处理对各个利益相关方的信心和发挥程度的影响

3. 设计一阶段（框架设计）
 - (1) 处理规范性和灵活性的冲突
 - (2) 如何应对来自组织的要求
4. 设计二阶段（模块设计）
 - (1) 新机会对项目边界的影响
 - (2) 项目成员的日常工作和项目工作的冲突
 - (3) 个别领导新的看法
5. 开发阶段（变成现实）
 - (1) 组织和项目的兼容问题
 - (2) 如何应对工作量的大幅增加
6. 实施阶段（交付和推动）
 - (1) 组织反映迟缓
 - (2) 组织能力不足
 - (3) 领导如何看到价值

案例剖析与演练：作为希坦公司的项目经理的角色，您必须对项目的结果负责，并在希坦公司项目董事的指导下，把该项目的商业价值做到最大。

五、 关键路径、关键链及项目多任务管理

1. 关键路径

案例分析：华罗庚烧开水定律

案例分析：货仓建设

2. 关键链

(1) 关键资源

案例分析：货仓建设

(2) 时间管理

案例分析：项目多任务

六、 项目实操与演练

1. 项目的认识与辨别；
2. 项目管理知识的集训；
3. 微项目呈现；
4. 项目多环节测试；
5. 项目延迟原因分析；

七、 项目管理沙盘与推演

