

营销团队管理实务

【课程背景】

在随着市场经济的不断深入与发展，营销理念与营销活动也在不断的深入，营销的作用及其重要性，也越来越受到各企业领导的普遍重视，作为营销的载体——营销团队，在市场营销活动中将起着至关重要的作用。营销经理是营销团队的重要组成，如何发挥营销团队成员的积极性、主观能动性、对企业生存与发展起着重要作用；如何管理好一个营销团队，建立好一个庞大有效的营销网络，积极开展市场营销活动，更是每位营销管理者工作的重中之重！

当前，中国正经历着前所未有的挑战和机遇。如何在变化中找到不变的规律，在不变中利用变化的力量？如何快速响应客户需求？本课程运用最新的实战案例和成熟的管理体系，帮助学员掌握变化中的规律，优化营销团队管理者的思路，提升市场营销管理者的智慧，助力企业发展！

【课程目标】

- 帮助营销管理者转变营销理念，提升营销能力，瞄准市场追求业绩
- 帮助营销管理者学会系统思维，提升管理能力，科学管理发展团队
- 帮助营销管理者修炼领导智慧，改善工作心态，忠诚敬业踏实工作

【课程对象】 营销管理者、营销/销售经理、营销储备干部等

【培训方式】 讲师讲授、案例分享、问答互动、影像资料、实战训练

【授课老师】 刘易明老师

【课程大纲】

一、 营销管理者观念与思维创新

- 自我认知 知人者智
- 合作观念：上善若水 溶入之智
- 团队观念：优秀团队的成功之道
- 分享：招工、吸引人、求贤令
- 成本观念：用资本眼光关注产出
- 发展观念：逆水行舟，不进则退
- 案例：营销人员的洞察力与成本意识升级

二、 营销管理者智慧与心态修炼

- 在商言商用传统文化剖析营销
- 以求真之心感悟营销的真谛
- 理清营销团队用人方式的误区
- 智慧与真相：领导、忠诚与责任
- 以求道之态度把服务营销做到极致
- 艮卦启示：智慧源于宁静
- 关于灵性：人类灵性退化了吗？
- 案例：扼杀灵性 PK 激活灵性
- 激活灵性三问：真相？本质？规律？
- 分享：中西方人思维模式探究
- 关于学习：人可以改变吗？

- 学习的目的全在于运用

三、营销管理者领袖世界打造

- 营销领袖是怎样炼成的？
- 营销领袖发展战略观：做战士 不做烈士
- 营销领袖的价值与特性
- 营销领袖与消费群体的意识区分
- 打造属于自己的领袖世界
- 营销领袖具备的三大能力

四、营销管理者营销能力提升

- 营销思维区分：工厂—市场—问题
- 营销意识比较：被动—主动—互动
- 观点：厘清思路才能发现出路
- 全方位分析 市场.营销.销售
- 营销升级探究：店面营销进化论
- 互动营销特点：顾客—朋友—粉丝
- 营销本质探究：情绪、价值和利益
- 技巧：产品营销传播方式的最有力要点

五、营销管理者团队建设策略

- 志同道合：团队的最高境界
- 构建系统：团队运营七系统
- 团队打造：五子登科建队法

- ❑ 形式可以简单,仪式必须伟大
- ❑ 四种不同性格下属的管理
- ❑ 员工技能辅导培养四方面
- ❑ 辅导下属的时机与步骤
- ❑ 案例：如何提升优秀营销精英的表达、思维能力？
- ❑ 视频：营销领导的辅导下属与带队智慧探讨？

六、营销管理者管控技巧升级

- ❑ 管理的“根源”问题
- ❑ 两种不同的管理模式
- ❑ 基于四种视角的管理区分
- ❑ 技巧：中国式管理 3 造
- ❑ 打造高效营销团队的文化模式
- ❑ 案例：团队 7 种常见角色管理

结语：宗教智慧与营销团队管理