



新形势下的营销管理理念转变和创新》课程教学大纲

课程名称：《

新形势下的营销管理理念转变和创新》

课程性质：内训

学时数：学时:6 小时（一天）

课程对象：管理干部

课程收益：

进攻是最好的防守，创新性思维就是要不断主动出击，创造更多的市场机会，进攻是以目标为导向的能力提升、素质提升，进入互联网时代，市场竞争加剧，许多员工做事总是要条件，等靠要心态严重，路是人走出来的，只有不畏艰难，披荆斩棘，才能看到无限的风光，市场上的许多第一都是创造出来的，畏手畏脚只能丧失更多机遇。具有创新性思维的团队是各个企业的头等大事。通过本课程的学习，教会学员如何成为创新性思维的人员、并进行自我管控和激励，提升整个团队的战斗力。

教学方式：

整个培训包括案例分析、现场解答、团队 PK 等形式，让学员在紧张、热烈、投入的状态中，体验什么是创新性思维，讲授的观点简单实用，容易掌握，学员可以系统地学习“创新性思维”的理念、原则和方法，可以学完就用，而且用之有效。

教学纲要

第一部分：创新性思维人员的基本特征

一、进攻思维人员的主要特征

1. 百折不挠的事业心
2. 敏锐的市场感觉
3. 协同作战的团队精神
4. 专业的商务礼仪
5. 见微知著的能力
6. 数据分析的能力
7. 慧眼识人的能力
8. 方案形成的能力

二、创新性人员的心态

1. 成功从优秀员工做起
2. 个人利益与团队利益
3. 建立自信的方法
4. 情绪管理
5. 感恩的心态
6. 成功的心态
7. 乐观的心态
8. 学习的心态
9. 案例：写周报也不见成效？

10. 案例：屡战屡败与屡败屡战

11. 案例：黄峥打造拼多多

第二部分：创新性品质塑造

1. 把自己打造成为真正的职业精英
2. 敢于做别人做不到和不敢做的事情
3. 有激情才有高效
4. 借口只能证明懦弱无能
5. 铸造非凡勇气
6. 流血流汗不流泪
7. 没有不可能，转变就在今天
8. 成长源于肯定，成熟源于磨练
9. 做你不愿意做的叫改变，做你不敢做的叫突破
10. 困难是把双刃剑

第三部分：习惯性思维与创新性思维的区别

一、习惯性思维及危害

1. 座等思维
2. 经验思维
3. 条件思维
4. 流程思维
5. 观望思维
6. 照搬思维
7. 怕错思维
8. 稳重思维

二、创新性思维

1. 首创思维
2. 横向思维
3. 逆向思维
4. 非线性思维
5. 时空思维
6. 结构思维
7. 合分思维
8. 扩展思维
9. 差异思维
10. 共赢思维
11. 复利思维

案例：新东方是如何被学而思超越的

案例：三个松鼠超越恰恰瓜子

第四部分：如何提高决策能力

一、避免信息管理的误区

- 1 误区一：堆无用的信息垃圾
- 2 误区二：虎头蛇尾没有坚持
- 3 误区三：员工变“表哥哥、表妹”
- 4 误区四：缺乏考核奖励机制
- 5 误区五：团队没有战术研讨习惯
- 6 误区六：信息转化能力差
- 7 误区七：信息数字的“陷阱”
- 8 误区八：一味追求大而全不适用

二、决策常见的方法与能力

- 1 确定决策目标
 - 2 着重考虑找重大问题
 - 3 提出创造性的备选方案
 - 4 多个冲突的目标中如何取舍
 - 5 资源能力匹配分析
 - 6 认真考虑风险的承担能力
 - 7 权衡利弊的方法
 - 8 对自己的决策负责
 - 9 构建一张结果表
 - 10 决策如何得到支持
- 11、案例：猎场中的企业情报战

三、商战中的常用手法

- 1 守正出奇法
- 2 正面进攻法
- 3 侧翼进攻法
- 4 涟漪运营法
- 5 样板客户法
- 6 重点突破法
- 7 市场分层法
- 8 爆品带动法

第五部分：创新性思维的执行力

一、团队执行力差的原因

二、提升执行力的方法

1. 一切以结果说话
2. 只认功劳不认苦劳
3. 以果循因阶段调整
4. 绝不找借口
5. 一切行动听指挥
6. 专业大练兵

三、结果管控

1. 信息管控
2. 结果管控的方法
3. 制度管控

4. 组织管控
5. 过程管控案例：
6. 案例：问题青年如何成为将军
7. 工具：复盘精进法的使用