

《打造狼性营销团队》

课程教学大纲

课程名称：《打造狼性营销团队》

课程性质：内训

教学时数：学时:1-2 天

课程对象：全体营销人员

课程简介：

企业的业绩主要是通过营销团队来完成的，进入互联网时代，市场竞争加剧，如何打造一支“招之即来、来之能战、战之能胜”的狼性营销铁军是各个企业的头等大事。通过本课程的学习，教会学员如何成为狼性的营销人员、并进行自我管控和激励，学会以客户为导向的顾问式营销，提升营销的实战技能。

课程收获：

1、理论知识方面

1. 狼性营销人员必备的素质
2. 自我激励的“情感强度”理论
3. 顾问式营销
4. 客户开发十大思维
5. SPIN 模式的运用
6. 高端产品销售的 FBAE 法则

。 。 。 。

2、能力技巧方面

1. 员工的心态管理与自我激励；
2. 如何提升执行力；
7. 互联网时代新营销运用
3. 重塑客户价值链和利益链
4. 深入挖掘客户的潜在需求
5. 增强客户的满意度和体验感
8. 增加客户重复购买率和转介绍

9. 客户成交的 22 种方法

。 。 。 。 。

3、确保效果的培训方式

① 课程时间分配：

理论讲解 40% 实战练习 20% 课堂互动 20%

重点案例 10% 工具使用 10%

② 理论讲解结合学员的互动参与。采用“行动学习法”，针对工作中存在的问题，采取：理论讲解、提出问题—头脑风暴-分组 PK-老师专业点评-理论归纳-转变为学员的实操工具或流程。

③ 整个培训包括案例分析、现场解答、角色扮演、影视片段、情境模拟、互动游戏、团队竞争等形式，让学员在紧张、热烈、投入的状态中，体验什么是以客户为导向的客户开发，如何步步为赢的进入顾客内心，最后取得商务谈判的结果。讲授的观点简单实用，容易掌握记忆，学员可以系统地学习相关的理念、原则和方法。

喻国庆老师有多年的营销职业生涯，多家知名企业的营销高管，有丰富的带团队的实操经历、其中有十年的营销咨询师的积累，专注营销领域，其课程实战落地、理论系统。往往是投资培训的费用，达到营销咨询的效果。

教学纲要

第一部分：狼性营销人员的基本特征

1. 优秀的市场人员的形象
2. 狼性营销人员的主要特征
 - 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
3. 狼性营销人员的心态

- 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

案例：写周报也不见成效？

案例：客户信息表存在的问题？

案例：“倔处长”如何搞定的

第二部分：狼性营销的执行力

1. 团队执行力差的原因
2. 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
3. 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：华为的狼性团队

案例：禀赋效应

工具：复盘精进法的使用

第三部分：互联网时代的新营销

1. 互联网时代 4P 和 4C 的变化
2. 什么是全网营销
3. 新营销的三化:
 移动化、场景化、碎片化
4. 客户体验感如何优化
5. 互联网时代的社群营销
 - 1) 社群构成的 5 个要素
 - 2) 社群管理的方法
 - 3) 如何从粉丝到社群
 - 4) 粉丝经营的核心动作
 - 5) 微信营销：暧昧经济情感营销
 - 6) 成交转化率的三大影响因素

案例：小米手机的品牌传播

案例：tea-bank 的场景化营销

案例：高端产品如何卖？

案例：同行的三家企业不同的命运

第四部分 营销的主要流程与方法

1. 顾问式营销的主要流程
 - 1) 客户需求挖掘
 - 2) 怎样将异议变需求
 - 3) PIP 方案的运用
 - 4) 提升的客户绩效
2. 客户拜访的主要流程
3. 商务谈判的主要流程
4. 客户沟通的主要流程
5. 客户满意度提升流程
6. 客户开发的十大思维

7. 客户信任感建立的方法

8. 客户成交的 22 种方法

9. B2B 客户关系管理

10. 精准营销的操作办法

。 。 。 。

工具：多因素评估法

工具：鱼刺骨工具法