

《打造高凝聚力的营销团队》

课程教学大纲

课程名称：《打造高凝聚力的营销团队》

课程性质：内训/公开课

教学时数：学时：1-2 天

培训学员：营销人员及管理人员

针对问题：

- 1、营销团队缺乏狼性、办事效率低下
- 2、人员不稳定团队流动性大
- 2、自我管理、激励不足
- 3、缺乏创新精神、营销知识老化
- 4、营销专业能力不足、功底不扎实
- 5、沟通缺乏技巧、执行能力不足

课程简介：人员的离职核心是沟通出了问题，其次是管理层的领导水平有限，再次是缺乏优秀团队的文化，商场如战场，企业的营销团队就要如军队一样，招之即来、来之能战、战之能胜。为何有的营销人员上手快、业绩突飞猛进，有的营销人员却始终似温开水，业绩平平。关键是有没有“魂”！这个“魂”就是：剑锋所指、所向披靡的英雄气概，这个“魂”就是面对波谲云诡的商业市场练就了一身“攻无不克战无不胜”的高强武艺。而这一切是一个稳定的团队，没有凝聚力的团队是一团散沙，离职率高，本课程旨打造高效凝聚力的营销团队。

课程收获：

- 1 营销团队的组建
- 2 营销团队的人员稳定的方法
- 3 强化执行力及自我管理能力；
- 4 增强学员的沟通技巧、掌握具体的沟通方法；
- 5 营销创新思维及新营销的开展；
- 6 ⑥ 提高团队的整体运作效率，强化团队意识。

教学要求：采用课堂讲授与课堂讨论相结合的方式，课堂讲授要求理论联系实际，运用大量实践案例和教学实例，深入浅出、旁征博引，讲师运用多媒体课件和网络技术作为教学辅助工具，同时配备课堂练习、现场互动以消化老师的课程内容。

教学纲要：

第一章：打造高凝聚力的营销团队

1. 高凝聚力的营销的主要特征
 - 1) 百折不挠的事业心
 - 2) 敏锐的市场洞察力
 - 3) 强烈的目标结果导向

- 4) 协同的团队精神
- 5) 数据分析的能力
- 6) 慧眼识人的能力
- 7) 方案形成的能力
2. 狼性营销人员的心态
 - 1) 个人利益与团队利益
 - 2) 建立自信的方法
 - 3) 情绪管理
 - 4) 感恩的心态
 - 5) 成功的心态
 - 6) 乐观的心态
 - 7) 学习的心态

案例：写周报也不见成效？

案例：工作周报/月报的分析

工具：月度营销分析方法

第二部分：打造营销团队卓越领导力

1. 管理和领导的七大区别
2. 领导力包含的主要内容
 - ✓ 影响力
 - ✓ 感召力
 - ✓ 执行力
 - ✓ 学习力
 - ✓ 决断力
3. 衡量优秀销售领导者的标准
4. 对销售领导者的要求
5. 带兵之道与治军之道
6. 什么是领导
7. 领导力是什么
8. 领导力的精髓
9. 从管控到赋能
10. 打造最佳实践的管理体系

第三部分：基于价值观的领导力

1. 战略方向一体化
2. 树立主流价值观
3. 大事大非决不让步
4. 价值观领导力
5. 如何“铸魂”
6. 管理中容易忽视的人性管理
7. 思想沟通“不过夜原则”
8. 案例一：阿里巴巴价值观

第四部分：对团队的有效授权

1. 管理中权的概念：用权、授权、越权、收权
2. 职务代理人制度
3. 储备干部制度

4. 有效授权
 - ✓ 职责描述
 - ✓ 工作分派
 - ✓ 权力分解
 - ✓ 时效
5. 哪些不可以授权
6. 工具：4D 领导力模型

第五部分、销售管理体系的打造

1. 目标清楚有层次
2. 抓流程
3. 提士气
4. 运营管控高效率
5. 兵随将转——高手管理流程
6. 流程化的清单革命
7. 如何打造销售流程

第六章：营销团队的沟通与协作

1. 管理沟通的九个要素
2. 管理沟通的八大特性
3. 管理沟通的身体语言忌讳
4. 有效管理沟通的十条基本原则
5. 倾听的五个层次
6. “说”的技巧
7. 沟通积极的身体语言技巧
8. 如何与上级沟通
9. 如何与同事沟通
10. 与下属沟通的九大原则
11. 沟通冲突处理
12. 团队协作体现
 - ✓ 分工不分家
 - ✓ 跨部门的沟通机制
 - ✓ 团队协作-共同奉献
 - ✓ 资源共享
 - ✓ 包容开放

案例：华为任正非：管理的灰度

工具：沟通的 KISS 原则

第七章：打造营销执行力

1. 什么是执行力
2. 树立执行意识
3. 为什么执行难
4. 执行对个人的影响
5. 如何形成执行的习惯
6. 执行难的深层剖析
7. 执行型员工的特点
8. 建立执行的思路

9. 西点的军规
10. 执行的关键
11. 执行的步骤
12. 执行与目标
13. 执行的文化
14. 工具：ABC 法则

第八章：销售团队的激励

1. 九零后员工管理与激励方式
2. 八招提升员工满意度
3. 营销团队的整体效能如何提高
4. 为什么员工不思进取？
5. 营销体系的管控方法
 - 1) 结果管控
 - 2) 信息管控
 - 3) 制度管控
 - 4) 组织管控
 - 5) 过程管控
6. 案例：在“支、帮、促”中成长
7. 工具：2017 年诺贝尔得主查德·赛勒：禀赋效应
8. 案例：[阿里巴巴](#)管理的“三板斧”
“揪头发”、“照镜子”和“闻味道”
9. 工具：条块结合的工具使用