

《营销精英团队打造》

课程教学大纲

课程名称：《营销精英团队的打造》

课程性质：内训/公开课

课程学员：营销人员

教学时数：学时：（1-2 天）

课程简介：如何改变团队“散养”的状况，强化团队的凝聚力、向心力、执行力。新员工如何激励？互联网时代通讯发达了人和人之间的沟通障碍依旧存在，错误的沟通方式导致团队问题重重。营销团队的管理能力如何提升？销量业绩如何增长？本课程针对以上问题而设置。

教学目标：增加学员的沟通技巧、掌握具体的沟通方法，摒弃沟通中的错误，提高团队的整体运作效率，强化团队意识。学员在内部沟通和外部沟通中的注意事项，在外部沟通中提升客户满意度的方法，通过学习做到沟通顺畅、团队高效。增强团队的执行力及团队创新意识，掌握管理及业绩提升的方法。

课程收获

1、理论知识方面

① 禀赋效应 ② 复盘的运用 ③ 营销创新思维 ④ 工具：客户的 RFM 分析法
⑤ 制定计划的 smart 法则 ⑥。。。。

2、能力技巧方面

① 沟通能力 ② 沟通的 KISS 法则 ③ 激励的方法 ④ 营销计划与预算管理
⑤ 顾问式营销 ⑥ 业绩增长的 10 种方法 ⑦。。。。

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：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、课堂游戏、团队竞赛等形式，让学员处在紧张、热烈、投入的状态中，老师讲授的观点简单实用，容易掌握、方便记忆，学员可以系统地学习“精英团队”的理念、原则和方法，达到学完就用，而且用之有效。

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：

第一章 销售团队的特质与管理

1. 高效团队的主要特征
2. 团队建设遇到的困境
3. 团队形成的核心要素
4. 团队形成的四个阶段
5. 团队合作不良表现
6. 团队精神的主要表现
7. 员工的优良心态
 - ① 感恩的心态 ②学习的心态 ③自信心
 - ④ 进取心 ⑤共赢的心态 ⑥目标结果导向
 - 。。。。
8. 高效团队八种基本角色
9. 提升员工认同感的策略
10. 员工忠诚度的基本策略
11. 有效提高团队凝聚力的策略

第三章、销售团队的沟通

1. 管理沟通的九个要素
2. 管理沟通的八大特性

3. 管理沟通的有效空间距离
4. 管理沟通的身体语言忌讳
5. 有效管理沟通的 10 条基本原则
6. 倾听的五个层次
7. “说”的技巧
8. 沟通积极的身体语言技巧
9. 如何与上级沟通
10. 如何与同事沟通
11. 与下属沟通的九大原则
12. 沟通冲突处理

第三章：企业外部沟通

1. 互联网时代客户的变化
2. 什么是客户满意度
3. 客户满意度的体现
4. 如何建立信任感
5. 客户沟通的 8 项内容
6. 有效接打电话的好习惯
7. 如何向客户问问题
8. 不同性格客户的沟通技巧
9. 工具：沟通的 KISS 原则

第四章：销售团队的执行力

1. 团队执行力差的原因
2. 团队执行中的责权利
3. 建立团队执行的文化
4. 树立标杆与淘汰机制
5. 个人利益与团队利益
6. 优秀团队的再造法则
7. 一切行动听指挥
8. 优秀团员的心理素质
9. 专业大练兵
10. 案例：三湾整编

11. 案例：华为的狼性团队

第五章：团队的激励与创新

1. 新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. 创新思维及在营销中的运用
 - 1) 横向思维 逆向思维 非线性思维
 - 2) 时空思维 结构思维 合分思维
 - 3) 共赢思维 复利思维
6. 工具：什么式禀赋效应

第六章：营销管理提升

1. 营销计划与预算的管理
2. 计划的异常管理
3. 复盘在计划管理中的运用
 - ① 复盘的五个态度 ② 复盘的四个作
4. 如何开好销售会议
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. 制定计划的 smart 法则
8. 案例：台塑的轨道管理

第七章：销售业绩提升

1. 市场与渠道布局
2. 顾问式营销技巧
3. 市场促销的基本动作
4. 销量增长的模式
5. 大数据体系下的会员营销
6. 社群营销的兴起
7. 场景化的终端分析

8. 一张报表看清楚企业运营
9. 企业销量增长的十种战法
10. 案例：销量增长的三股神力
11. 案例：终端转型的业绩倍增