

《营销例议现场辅导》课程教学大纲

课程名称：《营销会议落地辅导》

课程性质：内训

教学时数：学时：6小时（1天）

课程简介：在企业召开营销会议或年度会议的时候老师参与，不以讲课为主，主要根据员工和客户提出的问题，当场进行观点分享和问题解答，不回避不绕弯，见招拆招，老师必须具备深厚的营销功底和实战经验，为企业当场解决一些实际问题。

教学目标：根据学员或客户提出的问题，总结、归纳、分享老师的观点，介绍相同的经历或营销案例、答疑解惑。目标：理清问题、提出解决意见、分析轻重缓急，建议资源投放的力度，预测市场前景。

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：企业常见的营销问题

- 一、战略有问题：企业越做越难、创业多年还是小企业；
- 二、模式有问题：资源有限、能力不济、创新乏力，如何转型；
- 三、团队有问题：如何招到优秀员工、如何打造高绩效团队；
- 四、绩效有问题：员工积极性不高、员工带走客户、走私单；
- 五、产品有问题：我的产品为什么卖不动？到底是单产品还是多产品？
- 六、招商有问题：公司为什么都是小客户；客户如何管理？
- 七、管理有问题：一管就死、一放就乱，如何提高效能；
- 八、利润有问题：产品价格如何管控、产品价值如何塑造；
- 九、品牌有问题：没钱投怎么办？投了钱为什么“打水瓢”？
- 十、创新有问题：互联网到底如何+，怎么能见效

。。。。。。。。