

《卓越营销教练训练营》课程教学大纲

课程名称：《卓越营销教练训练营》

课程性质：内训

教学时数：学时6小时（1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。进入互联网时代，市场竞争加剧、用人成本升高，要充分发挥团队的效能，打造一支“招之即来、来之能战、战之能胜”的营销铁军就必须经过不断的教练和提升。

教学目标：通过课程的学习，教会学员如何做好一个营销团队的领导者，学习教练团队的基本技能和方法，树立领导者威信，强化团队执行力，以达成公司既定的销售目标。

教学要求：采用课堂讲授与课堂讨论相结合的方式进行，课堂讲授要求理论结合实际，运用大量案例和教学实例，深入浅出、旁征博引，要求讲师运用电脑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：营销团队教练的重要性

- 1、团队战力分析与教练方向
- 2、教练的角色定位
- 3、优秀教练的特质
- 4、自然人到职业经理人
- 5、专业技能与说教
- 6、人员为什么会流失
- 7、团队积极性如何提高
- 8、团队升级六法

- 9、员工潜能开发

- 10、团队赋能方法

11、如何打造团队凝聚力

第二章：营销团队管理者的素质

1. 卓越领导力
2. 组织能力
3. 统筹协调能力
4. 沟通能力
5. 写作能力
6. 整合资源的能力
7. 分析判断能力
8. 创新能力

第三章：教练辅导技巧

1. 成人学习的特点
2. 学员性格分析与实教
3. 培训计划
4. 言传身教
5. 角色演练
6. 沙盘推演
7. 现场实操
8. 学习效果检视
 - a) 工作业绩体现
 - b) 知识运用能力
 - c) 书面测试
 - d) 问题解答
 - e) 素质转变
9. 工具使用
 - a) SWOT 分析
 - b) 3*3 模型与团队打造
 - c) 1问20答工具的使用
 - d) 鱼刺骨工具使用
 - e) 客户开发的十大逻辑思维
 - f) PDCA 循环管理
 - g) 复盘在计划管理中的运用

h) 复盘的五个态度

i) 复盘的四个作用

第四章：业绩提升的方法

1. 销售预测的六大方法
2. 客户开发的十大逻辑思维
3. 团队能力升级六法
4. 团队赋能方法
5. 如何打造团队凝聚力
6. 销量分解的五钟方法
7. 营销计划制定与管控
8. 如何制定月度营销指导书
9. 销售报表系统如何起作用
10. 目标达成的四大管控
11. 如何开好营销会议
12. 信息管控在计划中的作用