

# 《总裁营销攻略特训营》课程教学大纲

**课程名称：**《总裁营销攻略营特训营》

**课程性质：**内训/公开课

**教学时数：**12-18 小时（2-3 天）

**课程简介：**凡是成功的企业都是在营销上取得了突出的业绩，因此企业家和企业高管都应该懂营销，企业高管除了对营销具有一定认识还必须具备相对的高度和战略眼光，同时也必须了解营销主要板块的操作手法，通过学习使各高管在计划、管控、节奏、费用、利润、团队等方面达到提升。

**教学目标：**系统化的掌握营销战略、商业模式；计划与管控；营销团队的打造、客户的开发与管理、产品利润等市场营销的方法；理论、观点精准、实操案例分享、课堂现场互动，并提供实用工具。

**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：中小民企的营销战略**

壹、案例分享：天音控股章贡酒业营销战略——喻老师辅导案例

贰、学员关注：中小企业有没有做营销战略的必要？

参、如何撰写《营销战略》和《商业计划书》

肆、知识分享：营销战略是企业做强做大的定海神针

伍、技术工具：五力模型、行业三阵营模型、营销战略制定四步法

陆、课后作业：《企业营销战略》

## **第二章：营销计划与管控**

壹、案例分享：西驰电气的营销计划与管控——喻老师辅导学员企业

式、学员提问：当计划没有变化快，业绩完不成怎么办？

参、知识分享：实现营销计划的五大管控模式

四、技术工具：一张报表看清营销能力

伍、现场练习：如何制定月度营销指导书

六、课后作业：月度营销预算

### **第三章：营销团队打造**

壹、 案例分享：创维集团总裁张学斌工作法——喻老师的亲自带的团队经验

式、 学员关注：如何招到理想的操盘手？

参、 知识分享：营销团队的整体效能如何提高

四、 技术工具：如何提高员工满意度，企业致胜的2+2模型

伍、 现场练习：现场1问20答的操作方法现场演练

六、 课后作业：营销组织结构图

### **第四章：客户开发与管理**

壹、 案例分享：可口可乐区域市场成功开发——喻老师营销实操经历企业

式、 学员关注：为什么找不到客户？客户为什么流失？

参、 知识分享：避免客户开发的九大误区

四、 技术工具：客户的相处六大技巧

伍、 现场练习：渠道活力模型

六、 课后作业：客户企业组织对接图

### **第五章：产品运营体系及盈利模式**

壹、 案例分享：劲酒的产品与运营体系变革——喻老师咨询辅导项目：

式、 学员关注：盈利产品如何开发？现有产品线如何梳理？

参、 知识分享：产品体系建立、产品盈利模式

四、 技术工具：产品线整体规划模型

伍、 现场练习：产品线梳理的方式

六、 课后作业：提升本企业品牌形象的计划