

《营销团队管理与业务推动技术》（三天）

第一章 营销管理的八大难题

- ◆第一节 难以招到适合于推销的人才
- ◆第二节 缺乏高水平的专业培训
- ◆第三节 业务员产能低下，容易流失
- ◆第四节 没有足够的客户支撑未来的发展
- ◆第五节 缺乏多次开发客户的意识
- ◆第六节 缺乏营销团队的管理技术
- ◆第七节 缺乏营销团队业务推动技术
- ◆第八节 缺乏适合于营销团队的文化



第二章 活动量——营销团队管理的核心

- ◆第一节 细数各类销售活动
- ◆第二节 业务人员活动量解读
- ◆第三节 营销团队的活动量管理
- ◆第四节 活动量管理的具体项目
- ◆第五节 做好个人活动量管理
- ◆第六节 训练业务员安排充实的一天

第三章 营销团队日单元管理技术

- ◆第一节 营销团队晨会
- ◆第二节 营销新人夕会
- ◆第三节 电话汇报确认
- ◆第四节 填写拜访日志
- ◆第五节 电话预约客户

第四章 营销团队周单元管理秘籍

- ◆第一节 周单元经营的概念
- ◆第二节 周单元经营的好处
- ◆第三节 周单元经营的功能
- ◆第四节 周单元经营对各层级的意义
- ◆第五节 周单元经营计划的制定
- ◆第六节 周经营总结会的意义与功能
- ◆第七节 周经营总结会的运作流程

第五章 营销团队月经营管理技术

- ◆第一节 各周经营重点剖析
- ◆第二节 月行事历解读
- ◆第三节 用心编制月行事历
- ◆第四节 月经营总结会揭秘
- ◆第五节 月经营总结会模式

第六章 营销团队年经营管理技术

- ◆第一节 假日经营
- ◆第二节 淡季经营
- ◆第三节 周年庆典
- ◆第四节 重点月份
- ◆第五节 竞赛方案
- ◆第六节 年底表彰
- ◆第七节 基本法异动
- ◆第八节 成本预算

第七章：客户开拓与计划 200

- ◆第一节 准客户等级分类
- ◆第二节 缘故开拓
- ◆第三节 陌生开拓
- ◆第四节 转介绍开拓
- ◆第五节 互联网开拓
- ◆第六节 其他开拓方法
- ◆第七节 计划 200
- ◆第八节 客户拜访日志

第八章 营销团队会议管理技术

- ◆第一节 二次晨会
- ◆第二节 爱心激励会
- ◆第三节 客户联谊会
- ◆第四节 创业说明会
- ◆第五节 顶尖高手促进会

第九章 营销团队文化建设

◆第一节 营销业务员的使命与精神

- 一、营销业务员的使命
- 二、营销业务员的使命

◆第二节 营销职场文化

- 一、职场布置的原则
- 二、职场布置的内容
- 三、营销职场文化对公司的作用
- 四、营销职场文化对主管的作用
- 五、营销职场文化对伙伴的作用

◆第三节 营销团队的伦理

- 一、金钱伦理——不要互相借贷，不留金钱污点
- 二、上下伦理——提倡尊老敬上，反对目无上级
- 三、同事伦理——提倡群而不党，反对拉帮结伙
- 四、会议伦理——倡导良性冲突，反对会后乱说
- 五、办公室伦理——提倡简单真诚，反对权谋文化
- 六、遵纪伦理——提倡遵纪守法，反对违规乱纪
- 七、业务伦理——鼓励常立新功，反对挖单抢单
- 八、言行伦理——反对低级趣味，提倡言行高雅

◆第四节 营销团队常见的文化活动