

# 《婚宴营销策略与团队凝聚力成就卓越》

主讲：宋德标

## 课程目标

解除角色转换的困惑，清晰定位婚宴酒店经营管理者角色，学习如何成为一个优秀的领导人，建立领导权威、培养、激励下属、授权工作。有效提升管理效率，组建高绩效的管理团队，让团队每个成员发挥最高的积极性、热情、工作表现。

## 课程收获

- 1、陈述婚宴酒店管理者的角色定位及所需管理技能
- 2、运用团队构建、管理及激励的有效方式方法
- 3、运用目标管理、经营、销售技巧等管理技能

## 为什么要参加本课程的学习

## 学员对象

酒店企业中层管理者、销售管理者、销售人员

## 培训时间：

1天/6课时

线上0.5天3课时

## 授课风格

讲授方式极具亲和力，擅长互动，注重双向沟通，视频、讨论引发学员自主思考。课程注重解决学员实际问题，实用性强，始终遵循理论+实践的教学理念。

## 课程纲要

导语；什么是婚宴酒店运营与营销

### 单元一 感恩企业 —— 与企业同行

#### 破冰：古老的寓言故事

##### 一、团队与团队凝聚力

- 1、从《西游记》谈团队
- 2、从《西游记》谈团队总结
- 二、如何增强团队凝聚力？  
何为团队凝聚力？  
团队凝聚力的来源  
团队凝聚力散漫性的原因  
缺乏凝聚力的表现
- 三、如何增强团队凝聚力
- 四、感恩心态
- 五、《感恩的心》作者的故事
- 六、常怀感恩之心、常为感恩之事《学员互动：请您回答》
  - A、一个人最大的优点是什么？
  - B、什么是讲理
  - C、人生幸福的标志是什么？
  - D、一个企业运作的最大成本是什么
  - E、一个企业最好的福利是什么？
  - F、企业有问题我们怎么办
- 十一、学员互动：朗读《人需要蜕变》

## 单元二 婚宴酒店营销理念在市场中的表现

- 一、婚宴酒店业持续增长的原因
- 二、婚宴酒店业市场未来发展前景
- 三、婚宴酒店企业的定位
- 四、婚宴酒店的营销策略
- 五、婚宴酒店关系化营销策略

## 单元三 婚宴酒店营销理念的演变

- 一、婚宴酒店新营销理念
- 二、婚宴酒店营销理论新发展
- 三、“4C”：以顾客为导向
- 四、婚宴酒店新营销理念之一：餐饮业顾客的需要
- 五、婚宴酒店新营销理念之二：绿色营销
- 六、婚宴酒店新营销观念之三：内部营销
- 七、婚宴酒店新营销观念之四：顾客让渡价值
- 八、婚宴酒店市场营销的新形式

## 单元四 婚宴酒店营销、推销和促销的区别

- 一、婚宴酒店外部营销策略与技巧
- 二、婚宴酒店人员推销的程序
- 三、婚宴酒店广告推销
- 四、婚宴酒店推销注意事项
- 五、婚宴酒店内部营销策略与技巧
- 六、婚宴酒店制定促销计划
- 七、婚宴酒店门店促销预算通常有以下方法

- 1、 销售额比率法
- 2、 如何选择促销手段
- 3、 设计促销方案
- 4、 促销评价
- 八、 婚宴酒店酒店促销目的
- 九、 婚宴酒店企业客户关系管理的内容
- 1、 客户资料的管理
- 2、 客户关系管理分析的方法
- 3、 顾客档案建立实务

## **单元五 婚宴酒店业市场的发展趋势**

- 一、 第一点 婚宴酒店市场精细化趋势
- 二、 第二点 婚宴酒店市场整合趋势
- 三、 第三点 婚宴酒店品牌企业化趋势
- 四、 第四点 婚宴酒店经营连锁化趋势
- 五、 第五点 婚宴酒店无厨房化趋势
- 六、 第六点 婚宴酒店行业标准化趋势
- 七、 第七点 产业链发展闭环趋势
- 八、 第八点 食品绿色健康趋势
- 九、 第九点 产品多元化趋势
- 十、 第十点 餐厅智能化趋势