

新趋势下市场部团队管理训练营大纲

培训老师：牛犇（原创课程）

受益群体：

医药企业市场部管理人员。企业中高层管理人员，

培训模式及物料要求：

- 1、**训练营模式：**按人员分组（坐位安排按组）。每组 5 人，竞选出组长（**众筹激励**）
- 2、**会场要求：**LED 显示屏背景、空间比较宽敞（能参与课间休息活动运动），音响设施齐全、讲台平摊宽大。
- 3、**物料需求：**扑克牌 3 副、白板一面（立式）、白板笔（黑，水性 5 支）、A4 纸张按学员人数每人 10 张，每人一本工作日记本、队标按参会每 5 人一组配置（有底座可立式）、笔记本电脑一台（播放课件）、环节小礼品（手机支架、充电宝、毛绒玩具等 N 多准备）。

培训课时：1 天（6-7 小时）。

课程大纲：

一、 团队管理基础专题（1-2 小时）

- 管理者的认知（时长 1 小时）
 - 管理的核心是对人性的认知
 - 管理的五项职能
 - 管理者的角色与基本素质
 - 如何做好一名市场部管理者
 - 管理者的工作方法和艺术
 - 新业态下的市场部团队管理核心
 - 镜像时代背景下的管理者画像
 - ✓ 情景模拟，你对团队管理的理解，你当下遇到的问题分析（分组问答）
- 团队管理基础（时长 1 小时）
 - 市场部团队的概念
 - 管理的核心与外围
 - 管理的授权与控制
 - 市场部管理的水浒传团队
 - 部门小组的西游记团队
 - 医药市场部团队的定义
 - 核心定义团队的权限
 - 市场部团队的构成高绩效因素
 - 市场部团队团队的目标
 - 市场部管理的团队计划
 - ✓ 实战演练，当下团队行动计划是如何制定的（情景模拟分组制定）

二、 省区经理胜任力专题（2 小时）

- 胜任力模型建设（1 小时）
 - 什么是胜任力

- 胜任力模型建立的基本方法
- 企业目标与胜任力模型结合
- 个人素质与胜任力模型契合
- 管理人员胜任力模型建设步骤
- 团队胜任力的核心提升因素
- 胜任力核心是对自身任务的理解与执行力
- ✓ 实战演练：为自己画胜任力模型并阐述理由（分组抽答）
- 医药营销省区经理胜任力提升（1小时）
 - 选、用、育、留的核心胜任力
 - 从协助业务中提升胜任力
 - 从内部资源整合提升胜任力
 - 从医药行业敏感度提升胜任力
 - 从团队磨合中提升胜任力
 - 从完成任务指标中提升胜任力
 - 对直接下属的胜任力如何测评
 - ✓ 情景演练：根据管理目标来测评你的胜任力（分组抽答）。

三、市场部团队复盘训练（1小时）

- 失败的团队原因
- 目标为何达不成
- 通过复盘来锚定显微管理的核心
- 通过复盘来提升管理过程中的绩效
- 复盘市场部管理对上，对下、平级中存在的不足
- ✓ 复盘；经过复盘把自己管理存在的问题列出来并给与提升计划（作业）

四、市场部高绩效沟通能力（2小时）

- 市场部团队的沟通力（1小时）
 - 成功团队的金三角
 - 团队的动力模式
 - 成功团队=3+1
 - 沟通的检查（目标、关系、方法）
 - 沟通的五大意识
 - 对上级的沟通技巧
 - 对下级的沟通技巧
 - 沟通的风格与环境的影响
 - ✓ 情境演练：根据情境案例，你如何进行有效沟通来完成工作目标（分组回答）
- 客户沟通与管理（1小时）

- 谁是你内部客户与外部客户
- 客户沟通的关键要素
- 客户的三级沟通出效率模型
- 客户危机管理与应对技巧
- 客户沟通原则与客情关系运用
- 客户数据化管理下的 271 模式
- 客户数据周总结与月分析后的沟通
 - ✓ 实战演练：如何根据 271 原则自己的客户管理缺失进行分享（分组抽答）。

五、复盘营销目标微管理能力

- 微管理在团队的应用
- 微管理每天的任务布置
- 微管理每天任务的交付
- 微管理一周目标的设定
- 微管理一周业绩的点评
- 微管理实时的团队协作
- 微管理团队危机控制
- ✓ 实战演练：制定一周的微管理行动计划与执行方案（所有学员）