

《人力资源管理从业人员的营销技巧培养》课程大纲

授课人：支峯

一、课程背景：

21世纪最重要的是什么？人才。我们可以在大街小巷看到各种招聘网站的广告，人力资源的战略掠夺战已经开始，今天囤积优势人力资源的企业将在若干年后碾压同行，而如何做好人力资源管理，并使其落地，其本质要聚焦到企业人力资源管理从业人员营销技巧培养上来。

市面上有各种营销培训机构推出了一系列营销课程和营销团队领导力建设课程，但是不少企业听的时候很带劲，尝试之后却发现效果不甚理想。讲师通过对一系列咨询客户的了解且自身对市场营销的实践，同时深知人力资源与营销系一脉相承，如果说人力资源是一面企业的最强之盾，那么营销技巧就是隐于该盾之后的最强之刺。

本课程通过简单导入人力资源管理，快速结合日常实务，根据人力资源管理从业人员对不同客户进行分类定位，通过对老板、对部门、对公司全员等三种不同呈现方式来达成有效营销效果，让受训人员能够快速落地使用所学，提升自身的素养和人力资源管理落地打通人力资源管理的任督二脉。

二、本课程能够使受训者获益如下：

- 1、解析人力资源管理的本质，以及和营销的关联；
- 2、简单解析为什么人力资源管理从业人员需要营销胜任力；
- 3、重点利用营销技巧提升人力资源管理6大模块工作效能；

三、课程时间：

60分钟，以精华案例导入，启发式教学，不做过多理论阐释；

四、授课方式：

- (1) 分析
- (2) 互动讨论（如条件能够实现）

五、授课方案课程大纲

绪论：概念植入——人力资源管理与营销的本质（10min）

究竟什么才是人力资源管理？

人力资源管理与营销的本质

人力资源战略与企业营销战略的关联

营销需要的心态和技巧

第一节：招聘配置环节当中运用的营销技巧（10min）

1、邀约技巧（分析）

公司品牌营造

建立情感联络

后期跟踪回访

2、你邀约的候选人为什么放你鸽子？（互动讨论）

第二节：培训发展环节当中运用的营销技巧（10min）

需求挖掘的3个层次（分析）

产品层（需要什么产品）；

客户层（谁是产品的使用者）；

主导层（谁购买你的产品）

不同需求挖掘层的要素

第三节：薪酬规划环节当中运用的营销技巧（10min）

如何搞定你的老板和员工（互动讨论）

（1）让老板听你的

（2）让员工听你的

第四节：绩效管理环节当中运用的营销技巧（10min）

如何让公司员工懂得绩效管理？（分析）

核心情感因素：

（1）不反感

（2）感兴趣

（3）愿意干

（4）主动干

第五节：员工关系环节当中运用的营销技巧（10min）

（1）搬迁分流安置你真的懂吗？（互动讨论）

（2）裁员应该不花钱还是少花钱？（互动讨论）