

营销领导力

主讲：胡金华

课程目标：

解决营销队伍管理的常见问题，是营销管理刚需培训课程。

课程对象：

各层级管理干部、营销经理、营销总监

课程时长：

2天/1天 pm9:00—12:00 pm14:00-17:00

课程大纲：

第一讲 营销队伍管理的常见问题

中国企业营销管理的困境

中外企业营销管理的差异

中国市场的环境的五大特征

营销队伍常见的七个问题

营销队伍现状的分析

第二讲 领导者的角色认知与职责

领导者与管理者的工作差别

领导者常见的观念误区

领导者常见管理误区

良好团队的七个特征

团队管理的原则

有效控制的核心目标

领导者的管理职能

领导者的工作职责？

领导者角色定位

优秀的领导者

第三讲 营销系统的薪酬设计

“营销模式”与薪酬设计

“市场策略”与薪酬设计

“设计与适用”与薪酬设计

第四讲 营销队伍的过程控制要点

“四把钢钩”管理模式

营销例会的目的、内容及注意点

一) 经营管理分析会议

营销例会

早会经营运作

二) 随访、随查

随访的原则

随访的注意事项

随访的技巧

三) 述职及工作沟通

业务代表的工作述职

业务代表的工作沟通

四) 管理表格的设计与推行

管理控制表格的要点

基础管理表格

行为、过程管理

营销活动管理报表

五) 四把钢钩的组合运用

三种类型的营销队伍

有效控制的四个夹角

第五讲 如何从整体上评估营销团队

一) 评估营销团队

营销团队的动荡因素

营销团队的溃散类型

营销团队各种状态的应对措施

二) 优秀营销团队建设

优秀团队的特征

士气低落的原因

团队发展的阶段

分析团队中的角色

团队建设的原则和途径

团队中的冲突

三) 营销人员的在岗评价

三维度评价法

评价后的四种典型动作

性格分析模型

第六讲 狼型营销团队文化塑造

十大文化塑造高绩效营销团队

文化根植大脑的战略思路

文化根植大脑心理规律？

第七讲 营销经理弹性领导力

识别团队的发展阶段

团队领导的两种行为

四种不同的团队领导方法

营销员四大分类

四类营销员的不同管理风格

何谓领导风格？

关系导向与工作导向领导

驾驭明星员工的技巧

正确处理下属问题

测试：士气状态自测评分

赢得下属的忠心

责备下属的技巧

防止营销队员老化的方法

第八讲 营销队伍的有效激励

营销队伍的激励原理与方法

员工成长的过程

人性需求的五个层次

激励的“头狼法则”“白金法则”“时效原则”“多元化法则”四大法则

金钱以外的 14 种激励方法

备注：本课程将根据企业实际培训需求予以适当调整，形成唯一的解决方案。