
营销管理与团队提升沙盘模拟工作坊

课程对象：企业营销团队、企业各级管理层

授课形式：讲授、案例分享、沙盘实战推演、小组讨论、情景体验互动体验

课程特点

沙盘体验式教学模式，使学习轻松快乐，记忆深刻。学员亲自动手制市场管理全流程及决策，学中做，做中学，学以致用；

巧妙设计的模拟企业经营市场竞争，充分调动学员的学习热情，引导学员全身心投入；

通过理论与实践的多次印证，促使学员形成深度记忆，保证学习的有效性；

卓越营销管理沙盘模拟提供一个非常逼真的模拟环境，演练模拟企业市场运作，帮助学员把握营销管理的关键要素，透彻了解营销管理活动的重点与难点。

现场练习使用学到的营销管理方法和策略，指导现实企业管理，改进企业营销管理中存在的各类问题，探索管理改进路径，改善经营管理绩效。

学会使用各种分析及管理工具，诊断企业营销管理状态。

作为中国第3代沙盘领导者，王大琨老师沙盘与国内第一、第二代沙盘课程明显不同，它是国内唯一能真正做到在培训现场实现沙盘模拟与企业实际相结合，学以致用，实战实用！

专业服务 放心工程

专业人员全程指导实施培训，现场沟通情况记录跟踪；

培训后总结与建议:进行现场培训效果问卷调查，一周内提交培训效果评估报告；

可协助人力资源部设定不同的观测点，对参训人员进行跟踪服务；

本课程的专业落地工具类资料免费赠送给企业。

课程大纲：

第一部分：营销管理者管理素养提升综述

- 1、营销管理者需要的五个基本认知？
- 2、营销管理者存在的使命与价值？--创业绩能力与带团队能力
- 3、营销负责人的任务与岗位分析——解读某个总监的岗位说明书
- 4、影响营销管理者管理效果的原因分析？
- 5、营销管理者管理素养模型？--两个方面的十种关键能力
研讨：我们身边营销管理者的挑战与瓶颈？
- 6 营销的三个基本本质特点
- 7 管理者营销的四个认知
- 8 营销提升的五个特别关注
- 9 团队营销管控的七个要诀

第二部分：营销管理者重点提升落地的六大管理模块

一、如何明确项目营销团队的业绩目标？

- 1、 如何确定营销团队业绩目标？--从企业战略目标到营销团队年度目标
- 2、 营销团队目标的四个层次？---全面确定营销团队目标
- 3、 团队目标的“3化”---数字化、图形化、系统化；
- 4、 目标的smart表达—做可以考核的营销目标

研讨：我们营销团队当期的业绩目标？

研讨：我们团队打造方面的关键问题？

二、如何带好营销和项目团队？

- 1、 如何对四种不同类型的员工进行管理？--情境领导的艺术
- 2、 营销团队合理的人员结构是怎样的？--团队角色认知、八个角色
演练：如何应用团队测试来优化和协调我们的营销团队
- 3、 如何把握项目团队的学习方向和需求？--难点导向、问题导向
研讨：如何通过对标培训让营销团队能力提升
- 4、 如何用教练式方式辅导员工？--教练技术的七步曲让营销关键点落地
- 5、 如何规划和组织营销团队项目关键节点的沟通会议系统？
- 6、 如何应用团队六多方法提升团队战斗力？--发展激励、精神激励

三、如何做好产品与项目的市场研究

案例：万科的客户细分与城市地图

- 1、 客户理念、客户细分与客户定位
- 2、 客户需求分析及敏感点提炼
- 3、 竞争对手划分及重要竞品的圈定
- 4、 竞争对手的产品、服务、营销研究
- 5、 产品相关的宏观形势、国家政策的研究
- 6、 市场和竞争对手研究的常用方法

研讨：如何做好客户研究？

四、如何做好产品策划

案例：龙湖的项目策划与启动会

- 1、 客户定位与产品定位—我们主要客户的敏感需求提炼
- 2、 产品溢价系统的策划与设计---分析两个客户敏感点上的价值策划
- 3、 产品策划中的创新把控
- 4、 策划中客户导向与企业效益间的配合
- 5、 已有产品线与新产品策划的对接—如何在过去经验的基础上做好策划
- 6、 产品市场描述转化为准确的设计语言

分享：我们过去一个设计任务书的解读

- 7、 团队产品策划的步骤和工作方法

研讨：如何在策划阶段做好各个专业的配合？

工具：项目策划的“七对眼睛”

五、如何做好营销推广

案例：碧桂园的拓客与快速营销

- 1、 整体产品营销计划的制定：目标、层次、渠道
- 2、 产品卖点、客户记忆点的提炼
- 3、 把卖点编制产品的故事
- 4、 营销渠道的选择和组合
- 5、 各类销售道具的准备
- 6、 重要营销手段的使用：活动营销、网络营销、跨界营销

工具：高效项目推广营销的“五个一”

六、如何提升全员客户服务

案例：融创全员营销分享

案例：万科的“6+2”全程客服系统

- 1、 客户接触点分析与提炼
- 2、 围绕客户接触点的服务系统提升
- 3、 客户问题和异议的处理
- 4、 客户投诉及危机公关
- 5、 产品全周期的客户服务体系
- 6、 客户服务的管理支持体系