
《优秀总监训练营》

【课程收获】

经过优秀总监训练营的学习，加上老师亲身指导训练，总监能够真正了解自己的职场生涯，规划自己的职业目标、懂得如何获得老板的信任、创造出超出老板预期的业绩！成功修炼和老板有效沟通的语言艺术！

产品有寿命，人也有寿命，职场也有寿命，职位也有寿命。

【课程大纲】

模块一：职场是有寿命的。

- 1、终身制到合同制的演变路劲。
- 2、职位寿命与职场寿命。
 - 3、一般的职位寿命规律。
 - 4、职位寿命的决定因素。
 - 5、职场寿命的决定因素。

模块二：如何获得老板的信任。

营销就是在最短的时间内获得客户的信任，这是成交的基础。你连老板的信任都获得不了，如何拿高薪？怎么才能干长？

- 1、信任你是因为你干出了值得信任的事情。
- 2、大是大非与细节都能获取信任。
- 3、职场谁说了算永远比谁说了对重要。

-
- 4、有人的地方就有江湖，有江湖的地方就有斗争，站队很重要。
 - 5、不错位，不越位，不动不该动的人。
 - 6、业绩至上，用结果说话。
 - 7、认同企业和老板的理念，管理方法。
 - 8、多请示，勤汇报。
 - 9、帮老板解围。
 - 10、养成给老板抬轿的习惯。
 - 11、不搞宗派，不叫板。
 - 12、具有感恩的心，嘴，行动。

模块三、创造超出老板预期的业绩。

营销就是创造业绩的，没有业绩你怎么坐稳位置？有了业绩为什么职位依然不稳？

- 1、弓不能拉的太满，不要给自己挖坑。
 - *目标 100%，达成 80%，与目标 80%，达成 100%。
- 2、老板想要什么永远比你想要什么重要。
 - *营销是干什么的？
 - *企业几年想要什么？
- 3、创造业绩永远比调整系统重要。
 - *做亮点永远比抓全面有效果。一俊遮百丑。
 - *学会算账。投入产出比。（系统 VS 销量）

模块四：如何让自己越来越值钱，具备不可替代性。

你的身价和寿命取决于你的不可替代性。

-
- 1、人=产品。把自己当产品经营。
 - * 产品的核心竞争力 VS 人的核心竞争力。
 - *产品和人都需要包装。
 - *产品和人都需要营销。
 - 2、精心准备每一次现场直播。
 - 3、把自己置于阳光之下，让别人发现你。
 - 4、立足行业，拜名师。
 - 5、借用互联网的力量。
 - 6、唯有学习力能让你持续增值。

模块五：如何和老板沟通。

- 1、说话是一门艺术。
- 2、沟通的三个层次。
- 3、沟通的基本原则。
- 4、沟通的基本方式。
- 5、沟通修炼。
- 6、突破沟通恐惧的八大信念。
- 7、沟通底蕴的打造。