

# 非营销经理的营销知识训练营

## 课程目的

- 思维误区不是人人去营销，也不是人人管营销
- 服务客户——营销部门营销人员是企业的窗口，是联系和客户之间的桥梁
- 促进营销——不识庐山真面目，只缘身在此山中
- 从实际案例看非营销经理应该掌握营销销售管理技能的必要性

## 课程大纲

### 第一单元：非营销经理应有的营销销售思维

- 营销发展和营销销售部门在企业中的地位
- 为客户提供超值服务
  - 客户成本
  - 客户价值
  - 客户购买动机分析
  - 客户让渡价值
- 以关注客户的需求为核心的服务营销时代
  - 客户的需求从何而来？
  - 客户自身需求
  - 竞争造就需求

### 第二单元：非营销经理应有的营销销售知识

- 销售的推拉太极
- 区分效率型销售和效能型销售
- 经典营销组合
- 产品定价策略

### **第三单元：非营销经理的营销销售管理职能**

- 营销销售部门的工作任务：销售、回款、客服、反馈、竞争
- 营销销售部门的管理对象：人、财、规划、信息、
- 如何配合营销销售部门做好员工培训
  - 给营销销售部门培训员工的重要性
  - 给营销销售部门培训员工方法和原则
  - 生产部门如何给销售人员培训产品知识？
  - 财务如何给销售人员培训财务制度
  - 人力资源经理应该为找到什么样的销售人员？
  - 研发部门如何向销售人员寻求市场反馈

### **第四单元：非营销经理应该掌握的营销目标制定技能**

- 不同风格的销售经理制定出的目标有所不同
- 制定营销销售目标是企业各个部门沟通的结果
- 真目标和伪目标
- 制定营销销售目标的两个方法
- 制定营销销售目标的三个步骤
- 如何制定具有挑战性的目标
- 配合营销销售部门落实目标

### **第五单元：非营销经理应该掌握的营销销售业绩评价技能**

- 企业对营销销售人员的评价面面观
- 对营销销售工作评价的原则
- 把考核和考评分开
- 考核营销销售工作的四个维度
  - 财务指标
  - 市场指标
  - 客户满意度指标

- 管理动作指标

#### **第六单元：非营销经理要掌握营销改善与营销创新的方法**

- 创新的方法：改良型创新、研发型创新、组合型创新
- 产品创新
- 渠道创新
- 价格创新
- 促销创新

#### **第七单元：非营销经理和营销销售经理的沟通**

- 企业沟通的三要素
- 沟通的三条高速公路
- 树立“内部客户”的观念
- 结束部分：课程回顾、心得分享、布置练习、合影留念