

提高团队执行力，打造狼性营销团队

主讲：林安

课程背景

营销业绩达不到预期，致使企业的战略实现打折扣等等，因此，让营销团队更高效且充满狼性是企业的重点追求。

本研讨从理念共有、危机意识、绩效管理、激励体系建设与管理，及团队建设等方面，聚焦提升执行力与营销狼性维度，做了系统的诠释，有案例，有讨论，帮助营销营销管理者建立系统化、结构化的思考，帮助企业解决营销执行力弱与狼性不足的问题。

企业收益

在企业层面共有核心理念；提升执行力，使营销团队充满活力

学员收益

建立理念；产生危机感；掌握绩效管理、激励，与高绩效营销团队建设与管理的方法。

授课特点：授课 60%+案例分析 20%+讨论 20%

参训对象：各级管理者。

培训时长：2 天（6 小时/天）

课程大纲

一、 建立并共有“以客户为中心”的经营与服务理念

- 1、 谁是客户
- 2、 内部客户
- 3、 以客户为中心
- 4、 案例：“为客户服务是我们存在的唯一理由”
- 5、 让客户价值最大化
- 6、 核心理念的“四化”（内化、固化、外化、物化）
- 7、 将核心理念渗透到营销的各个层面
- 8、 案例：让核心理念“看得见”“听得到”“摸得着”
- 9、 讨论：为什么必须以客户为中心？如何共有核心理念？

二、 惶者生存

- 1、 营销中的危机意识
- 2、 将危机意识传递到员工
- 3、 案例：华为让危机意识充满整个企业
- 4、 从前瞻性理性判断中看到危机
- 5、 讨论：从公司经营的角度，你看到了营销中的哪些危机？需如何化解？

三、 规范有效的绩效管理让营销团队充满活力

- 1、 绩效管理的逻辑框架与关键内容
- 2、 对营销员工的绩效管理

-
- 3、对营销干部的绩效管理
 - 4、绩效管理的误区
 - 5、相对的公正公平原则
 - 6、营销干部的“能上能下“
 - 7、末位淘汰
 - 8、无情的制度、绝情的管理、有情的领导
 - 9、案例：带天鹅绒手套的铁手
 - 10、讨论：现有的营销团队的绩效管理有哪些弊端影响了执行力与积极性？建议如何改进？

四、合理有效的激励使营销团队持续地“艰苦“奋斗

- 1、以奋斗者为本
- 2、给火车头加满油
- 3、有效激励的基本原则
- 4、物质激励
- 5、非物质激励
- 6、让激励更有效且效果持久
- 7、案例：华为的激励
- 8、讨论：如何克服激励“天花板“？非物质激励如何更有效？

五、建立与管理高绩效的营销团队

- 1、高绩效营销团队的衡量标准
- 2、高绩效营销团队的关键要素（APIGA 模型）
- 3、做好情境领导，发挥营销团队的潜能
- 4、案例：华为的营销团队建设与管理
- 5、讨论：按照 APIGA 模型，你的营销团队建设与管理有哪些短板？如何改进？

六、对话交流与总结

*****END*****
