

《年度营销计划制订与执行》

主讲：鸿智博 教授

【课程背景】

- 1 中国企业多半是经验式管理，很少有真正意义上的营销计划管理，即使有，要么不可行，要么不执行，最后营销计划流于形式，营销工作多年以来还停留在摸着石头过河，那儿黑就在那里歇的初级阶段。
- 2 很多企业的营销计划像一篇论文，看着很多，实用的却很少。没有深入分析所处环境，缺乏战略性思考，找不到营销的差异点，更没有营销策略的分解与整合，致使营销计划缺乏对实际工作的指导意义。造成营销计划批准的那一天，就是该文件束之高阁的开始。
- 3 营销计划建立在市场预测的基础上的，计划赶不上变化快，如何在实践中根据实际调整方案，确保目标的实现。如何通过有效机制，监督营销计划的实际执行，使计划真正起到应有的作用。通过哪些手段克服这些营销计划执行中的障碍。

《年度营销计划的制订与执行》这门课就是专门以上问题研发的，相信通过学习，会让您豁然开朗，真正把营销计划工作落到实处，促进营销工作迈上一个新台阶。

【培训目标】

1. 帮助参训者掌握年度营销计划制订的内容和流程，对年度营销计划有立体系统的思考；
2. 帮助参训者掌握年度营销计划的结构及年度营销计划制定的基本方法；
3. 帮助参训者掌握年度销售计划的结构及指定方法，能够让年度营销计划的结构落地实施；
4. 帮助参训者掌握年度营销计划监督与控制的基本要点，让营销管理工作有条不紊，一切尽在掌握。

【课程特点】

1. 面对一线营销管理人员，结合讲师自己 22 年实战经验，以技能训练为主，确保参训者掌握实战工具，提高工作业绩。
2. 以心、体、技三层结构组织课程内容，从理念——结构、流程——方法、工具三层次逐级展开，确保学员听着激动，想着冲动，实际会用。
3. 灵活运用多种培训手段：精彩销售故事、影视视频资料分析、现场模拟演练等，使参训者在笑声中成长，在触动中进步，在实际中自由运用，真正提高销售业绩。

【培训对象】

企业高层管理者、销售总监、市场总监、销售经理、大区经理

【培训方式】

理论剖析 小组互动 案例研讨 情景模拟，启发式、互动式教学。

【课时设置】

12 小时

【课程大纲】

- 1 谋定后动说营销计划
 - 1.1 营销计划的 3 大构成
 - 1.2 工具：营销计划结构
 - 1.3 影响营销计划制定的 6 个因素
 - 1.4 工具：营销计划的制订流程
 - 1.5 工具：营销计划模板
- 2 练就营销计划制定的神功
 - 2.1 看清大势作计划

- 2.1.1 工具：宏观环境分析的钻石模型
- 2.1.2 微观环境分析的四边形
 - 2.1.2.1 工具：行业趋势发展的 4 个指标
 - 2.1.2.2 工具：消费者购买行为模式分析
 - 2.1.2.3 方法：影响消费者购买行为的因素分析
 - 2.1.2.4 工具：消费者购买决策过程
 - 2.1.2.5 工具：竞争对手分析的 6 大指标
 - 2.1.2.6 工具：把企业绑上十字架
- 2.2 没有目标，任何方向的风都是逆风
 - 2.2.1 工具：制定营销目标的公式
 - 2.2.2 常用的 8 类营销目标
 - 2.2.3 营销目标制订流程
 - 2.2.4 工具：目标分解的 4 个方向
 - 2.2.5 方法：构建营销目标金字塔
- 2.3 方向错了，再努力也是白搭
 - 2.3.1 营销战略制定的 3 个步骤
 - 2.3.2 方法：市场细分的 8 种方法
 - 2.3.3 方法：市场选择的 5 种方法
 - 2.3.4 方法：2 种角度的 9 种定位方法
 - 2.3.5 工具：差异化的 5 种策略
- 2.4 策略让营销落地
 - 2.4.1 工具：产品策略体系
 - 2.4.2 工具：品牌营销模型
 - 2.4.3 方法：产品定价的 8 种策略
 - 2.4.4 工具：渠道管理的 6 项内容
- 2.5 立体作战的 6 种策略组合
 - 2.5.1 工具：市场计划的 6 项内容
 - 2.5.2 制定市场计划的 6 个步骤
 - 2.5.3 工具：整合传播的协同方案
 - 2.5.4 工具：制定市场计划的甘特图
 - 2.5.5 市场费用的管理
- 2.6 地面部队的销售行动计划
 - 2.6.1 工具：构建销售计划的 8 大要素
 - 2.6.2 工具：销售行动计划制定的 10 项内容
 - 2.6.3 方法：销售行动计划表
 - 2.6.4 工具：销售作战地图
 - 2.6.5 方法：销售行为的 4 种日常控制方法
- 3 给营销计划装上的秒表
 - 3.1 组织与流程是计划执行的保证
 - 3.2 方法：建立市场驱动的管理机制
 - 3.3 方法：营销激励的 8 种方法
 - 3.4 方法：营销控制的 4 种类型和 15 种方法

讲师介绍

-----中国

战略落地执行首选讲师—鸿智博（教授）

继卡耐基、彼得·德鲁克、乔·基拉德、安东尼·罗宾之后又一位全球管理咨询巨匠。集众家之大成，聚百首之精粹，独具匠心，慧眼识途。管理界实力派顶级大师。倡导“实战、专业、快乐”的培训理念，素有“创业大导师”的雅称。被喻为“亚洲最具人气的华人讲师”。

鸿智博（红智博）教授

资深顾问 创业导师 管理专家

华安智慧学院 执行院长

清华大学职业经理人中心 特聘教授

企业家联盟商学院 名誉院长

康鼎企业学院 名誉院长

鸿学及鸿学派 创始人

北京金三环咨询公司 联合创始人、首席战略顾问

北京润德枫尚管理顾问公司 创始人、首席培训师



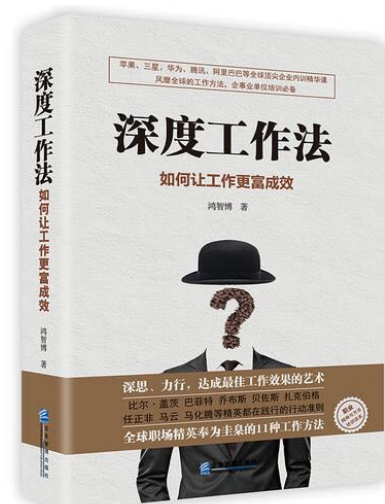
鸿智博 教授 战略变革与永续经营专家。擅长战略发展、管理与控制、变革领导力。高端总裁班主讲人。曾任清华大学、北京大学、武汉大学、海洋大学、江西财经大学等 MBA 班主讲人。曾任中央财经大学高级讲师；北京化工大学研究生创业导师；北京中新企业管理学院 创业与管理学教授 学科带头人。03 至 04 年受邀参加中央电视台、北京电视台财经节目的访谈、咨询顾问。05 年接受阿里巴巴等经管节目访谈。06 年北京天成祥典当行聘请为管理培训顾问。07 年主讲北京大型公开课；08 年清华大学受邀请为在校研究生公开演讲。鸿学文化缔造者，创始人。北京润德枫尚管理顾问公司创始人、董事长、首席培训师。

企业咨询项目有：《战略定位与规划》《集团管控运营诊

断与设计》《品牌营销》《商业模式设计》等。代表著作《带着工匠精神去工作》《深度工作法》等。曾经编辑过《管理模式探索》《战略资源》《管理实务》《商务管理》《创业经营学》《职业与职场》等企业内刊与大学教材。代表论文有：《数据库的价值剖析》发表于《电子商务世界》2008 年第 8 期（总 92 期）；《透过海尔看价值创造》发表于《中国高新区》2010 年第 11 期；《总裁莫做员工的事》以及《信任不是用人唯一标准》发表于《乡镇企业导报》2010 年第 3 期和第 11 期等几十篇研究成果。

学术成果：多年来致力于战略变革、商业模式、永续经营以及区域经济的研究；其中持续利润变革和永续经营方向有所建树。曾受邀请在《前线》《电子商务世界》《中国高新区》《乡镇企业导报》发表论文数十篇；

代表课程：《持续利润下的变革》《新形势下的盈利模式》《变革转型与风险管控》《顶层战略设计》《战略管控》《战略领导力》《战略竞争》《战略分解与年度计划》《团队职业化》《工匠精神》等经典课程。咨询项目有《战略定位》《集团管控》



《品牌营销》《流程再造》等。

课程风格：风趣、幽默、震撼、深刻、激情，善于挖掘及调动学员内在的潜力及主动性，采用以悟代学的方法，颠覆了传统的灌输式教学方法，使学员达到学必用、用必通、通则精的水平，使学员学之有效，行之有效，自身掌握知识并转化为能力，同时有大量案例，颇受学员欢迎。

代表客户：中国移动、中国船舶、中国烟草、中国邮储银行、国家气象局、国家电网、美国辉瑞制药、日本奥林巴斯、瑞士银行、德国哈罗闪、海尔电器、库尔医疗、天诚祥典当行、财会信报等。

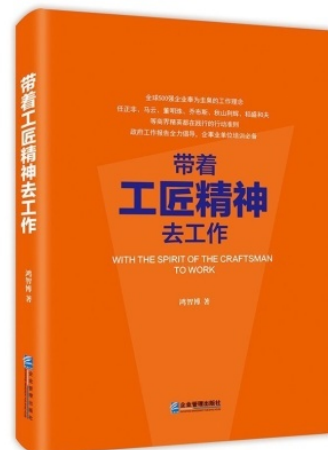
资历背景：2006、2007、2010年曾多次主讲大型公开课；2012年入选中国讲师500强；2013年获得中国好讲师荣誉称号；2017年获得中国企业学习节最具价值名师荣誉；曾任国际连锁协会专家；美国里格金融咨询集团咨询专家；全国工商联五金机电协会特聘讲师；清大厚德教育研究院特聘讲师；格伦商学院特聘专家；盛空中商学院特聘讲师 中国中小企业竞争力工程咨询专家；成长吧特聘专家；东方华尔签约讲师；易中创业签约讲师 深圳超脑力特约讲师；天诚祥典当行管理培训顾问；圆美通科技企业顾问；茅台集团茅祥龙顾问；新兴华安企业顾问。

社会活动：曾经在03、04年接受中央电视台、北京电视台采访；2011年接受湖北电视台录制经管节目。05、06、07年接受阿里巴巴访谈、1大把营销频道访谈、价值中国网访谈、竞争力工程访谈、《新乘坐》采访、中央人民广播电台采访。曾接受清华大学企业远程课堂-教盟网、xue24、湖北电视台、前沿讲座、学易网等机构邀请录制节目课程。

公共关系：03、04年曾接待韩国驻中国大使洪性在先生及韩国农业部长、越南驻中国大使阮维富及越南农业部长访问、印度访问团、日本振兴会社、澳大利亚访问团、接待台湾南山钢铁、台湾汉华农业、安徽亳州市政府、内蒙赤峰市政府、河北承德市政府、江苏南京市工商系统、天津市工商系统、新疆克拉玛依市政府等。03、04年受邀请赴河北秦皇岛考察农业产业化、山西大同产业对接等项目调研考察。

客户评价：

- 1、中国移动 王总：“鸿智博老师，为华人企业崛起而奋斗终年的精神，让我们移动的总裁们震撼。大家决定重塑自我，坚定团队发展目标。”
- 2、中国邮储银行 于行长：“通过鸿老师的讲授，行长们的管理水平得到很高提升。一定要请鸿智博教授帮我们把培训搞下去。”
- 3、江南造船厂 周总：“听鸿老师的课太棒了，有很大感悟。您的课简直就是融汇西方管理与国学智慧的经典之作。下次课，我一定再去听！”
- 4、美国百援汽车连锁 周总：“通过鸿智博老师的课，大大提高了我们品牌价值。”
- 5、辽宁嘉誉房地产，老总：“实战、实操、实用。我们太需要鸿智博老师这样的课程了。”



6、清华大学研究生会，人力资源部长：“鸿老师，让我们拓宽了眼界，开阔了视野。真是我们终生学习的恩师。”

7、师者之歌，员工：“您连续三年来公司三次，我听了 3 次课。很精彩、很实用、很有价值，每次收获都不同。”

8、美国辉瑞制药 于总：“鸿老师，风趣幽默，沉着老练的台风让我们欣赏。他睿智、敏捷的思想使我们得到提升。”

金钻价值：鸿智博---震撼 500 强的声音，改变 CEO 的力量！

18 年的华人讲师典范；18 年的企业成长导师；18 年的商业睿智沉淀~

精典、精验、精辟、精干、精心的课程设计；震撼、震动、震心、震手、震脑的课程风格；实操、实务、实效、实心、实意的课程传授。

震撼、感悟、深刻、感动、经典的一堂企业智慧与人生哲学的诠释--彰显一代名师风范。

鸿智博（教授）--大道天下！