

# 《营销管理者 360°领导力提升》课程大纲

主讲：郭宽

## 课程背景：

营销团队管理是一个行之有效的循序渐进体系。这个体系帮助你评估、设计、推动和追踪你的团队，并引领他们占据市场的主导地位。你将学会怎样运用一个简单却行之有效的评估和改进规划过程。即便是你的最成功的销售人员都能从中获益，各行业的客户已经用自己的实践证明，本课程列举的步骤和方法都行之有效。本课程还将向你展示如何去提高你的指导技能，怎样领导一个由销售专业人士所组成的团队。

## 课程目标：

- ✓ 清楚的认知营销管理者的角色和自我定位，掌握自我管理的方法，安排好日常工作；
- ✓ 了解自我成长的途径，培养正确的心态，做一个勇担责任，值得信赖的营销管理者；
- ✓ 掌握选、用、育、留等基本人力资源技能，做好人员管理；
- ✓ 建立营销流程，并不断改进、优化、完善，以形成高效优质的营销流；
- ✓ 精通客户沟通业务技能，并有效指导、教育员工，对员工的工作进行跟进和指导；
- ✓ 建立客户管理体系，建设营销渠道，打造营销快速路；
- ✓ 掌握时间管理的方法与工具，提升营销团队的整体工作效率；
- ✓ 学会应用目标来管理营销团队，并将愿景转化为具体工作目标去执行；
- ✓ 学会根据员工在做不同工作时的不同工作状态实施有效的领导，从而达成组织绩效；
- ✓ 掌握激励下属的理论和方法，点燃员工的热情，并帮助员工调整情绪，减轻压力；

## 授课方式：

理论讲解+案例分析+互动思考+小组讨论+模拟演练+现场提问答疑

## 课程大纲：

### 第一章 营销管理者的职业化打造

#### 一、对于职业的深度认知

- 1、我们为谁工作？
- 2、不可不知的职业生涯。
- 3、员工与企业的关系。

## 二、销售与营销的递进式解析

- 1、销售的关键是什么？
- 2、营销又是在干什么？
- 3、新媒体营销该上能上也必须上

## 三、营销管理者的职业化自我管理

- 1、优秀营销管理者的职业画像——职业素养。
- 2、营销管理者的自我管理——自律、自省、自发。
- 3、管理与领导——非权力领导力。

## 第二章 新时代营销团队三大基础业务能力打造

### 一、客户沟通技巧——高效沟通三板斧

- 1、如何快速探究客户需求？
- 2、如何让客户向你寻求帮助？
- 3、如何快速与客户成交？

### 二、客户关系管理——高价值客户开发、维护技巧

- 1、高价值客户的价值——量与质。
- 2、客户开发的渠道建设。
- 3、客户维护的技巧。

### 三、营销业绩目标管理——结果导向 业绩必达

- 1、让企业营销战略落地的管理决策能力。
- 2、营销工作中的时间、效率、效能管理。
- 3、营销团队的业绩目标达成管理。

## 第三章 营销管理者 360°的领导力提升

### 一、从行为到心理的营销人员甄选技巧

- 1、营销人员的胜任素质模型构建。
- 2、营销人员的招募渠道与方式。
- 3、营销人员的精准行为面试技巧。

### 二、营销管理者内部管理沟通能力提升

- 1、营销部门管理沟通的基本技巧与障碍排除——提问、倾听、表达、说服。
- 2、与上司及下属沟通的技巧——命令、批评、安抚、讨论、组织开会及复命、汇报、建议等。

3、跨部门沟通及冲突管理——协作、帮助、竞争、冲突等。

### **三、营销人员的培育及学习型团队打造**

- 1、营销人员培育工作规划和技巧的特殊性。
- 2、营销人员培育的最佳时机与误区。
- 3、营销人员的贴身辅导、师徒制、学习型团队。

### **四、营销人员的高效激励方法**

- 1、员工与企业的关系。
- 2、营销人员激励的五个层次。
- 3、打造高效执行的营销团队。

### **五、营销团队的情绪及压力管理**

- 1、营销管理者自我职业压力与情绪管理。
- 2、如何缓解压力与疏导下属的情绪？
- 3、彻底的破解职业压力，打造快乐营销部门。