

DeepSeek 赋能《营销体系建设与团队打造》课程教学大纲

【课程名称】 DeepSeek 赋能《营销体系建设与团队打造》

【课程性质】 营销中高管

【教学时长】 1-3 天

【课程收益】

通过本课程学习，学员将掌握营销体系建设的核心要点，提升团队管理效能，并结合 DeepSeek 赋能工具，实现营销管理与团队打造的智能化升级，确保销量稳定增长。

【教学要求】

采用课堂讲授、课堂讨论与 DeepSeek 赋能实践相结合的方式，理论结合实际，运用大量案例，深入浅出。同时配备课堂练习、现场互动及 DeepSeek 实操演示，以消化课程内容。

第一章 Deepseek 基本概念及操作

1. 什么是 DeepSeek：智能助手的日常化解读
2. 深度思考与联网搜索能力
3. 主界面功能区块拆解（输入框/历史记录/收藏夹）
4. 智能对话基础操作手册
5. 种提问句式模板（指令式/场景式/续写式...）
6. 提示词技巧

第二章 提升营销管理能力和经营能力

1. 区域市场的布局-作战地图
2. 闭环思维实施，提升管理效率。

3. 挖掘新的商业模式与盈利点
4. 分析 DeepSeek 中的行业案例，启发新的商业模式思考。
5. 管好投入产出、开源节流
6. 营销预算在营销中的地位
7. 如何做年度营销预算设计
8. 招待费用超支的管控
9. 加速现金流的办法
10. 促销费用的管理
11. 销量利润矩阵
12. 通过 DeepSeek 分析销量利润矩阵，优化资源配置。
13. 工具：一张报表看清营销能力
14. 年度计划制作方法（DeepSeek 辅助规划）
15. 年度预算制作
16. 客户的 RFM 分析法（DeepSeek 客户细分）
17. 客户的 CLV 分析法（DeepSeek 客户价值分析）

第三章 任务量分配与管控

第一节 营销计划落地执行的氛围

1. 责任第一，承担使命
2. 空杯归零，埋葬过去辉煌业绩
3. 保持高昂的斗志和必胜的信念
4. 工具：营销目标责任书

第二节 营销计划落地，主管应该做什么？

1. 达成目标依靠平时打好基础
2. 做到四勤：脚勤、手勤、口勤、脑勤
3. 善于做一个教练
4. 月初认真准
5. 月中紧抓过程管理
6. 利用 DeepSeek 进行过程管理与监督。
7. 案例：动销 10 大法则（结合 DeepSeek 分析优化）

第三节 抓住促使营销计划目标达成的三个关键点

1. 提前备、中间分、月底压
2. 通过 DeepSeek 进行任务分解与跟踪。

第四节 如何对营销计划目标进行有效的跟踪检查？

1. 跟踪检查的目的是什么？
2. 激励、控制、溯源
3. 跟踪检查要遵循哪些标准？
4. 如何实施营销计划目标绩效奖惩？
5. 业绩考核的方法
6. 工具：画好一张作战地图
7. 结合 DeepSeek 数据可视化
8. 案例：海尔的日清管理

第四章 爆款产品打造体系

1. 产品的生命周期的营销方法
2. 产品与渠道、终端的吻合度

3. 客户的痛点、痒点和兴奋点
4. 新产品的引流
5. 产品线的梳理的方法
6. 品牌型产品
7. 利润型产品
8. 走量型产品
9. 格斗型产品
10. 产品推广与消费者心智
11. 利用 DeepSeek 分析消费者行为，优化产品推广策略。
12. 工具：销量利润矩阵（结合 DeepSeek 分析）

第五章 业绩增长体系

1. 市场做大的攻略
2. 如何制定月度营销指导书
3. 劲牌产品如何从 25 亿增长到 100 亿
4. 厂商分离到营销分离
5. 营销团队的转型
6. 劲牌营销增长的启示
7. 客户流失管控的方法
8. 销量增长的 10 大模式
9. 实现营销目标的五种方法
- √ 结果导向
- √ 轨道管控

√ 过程指导

√ 信息解读

√ 资源支持

通过 DeepSeek 实现目标跟踪与资源优化。

10. 如何开好月度营销会议

11. 厂商一体化平台的建立

第六章 营销团队的打造

第一节 团队组建及动态管理

1. 如何招到操盘手或营销经理？

2. 利用 DeepSeek 进行人才筛选与匹配。

3. 营销团队中的三种人

4. 招聘中经常出现的误区与解决办法

5. 超常规招人的路径与方法

6. 新员工主要考核与激励

7. 换人与离职的秘诀

√ 年度换人法

√ 旺季换人法

√ 新品换人法

√ 融资换人法

8. 利用 DeepSeek 分析团队动态，优化人员配置。

第二节 团队及人员的激励

1. 营销铁军的组织再造

2. 新生代员工管理与激励方式
3. 八招提升员工满意度
4. 营销团队的整体效能如何提高
5. 为什么员工不思进取?
6. 激励的主要方法
 - √ 榜样的激励
 - √ 目标的激励
 - √ 授权的激励
 - √ 信任的激励
 - √ 竞争的激励
7. 通过 DeepSeek 进行团队激励效果评估与优化。
8. 工具：1 问 20 答的使用
9. 工具：现场面试四招
10. 工具：鲢鱼效应
11. 案例：在“支、帮、促”中成长
12. 案例：企业中的组织部长
13. 案例：理查德·塞勒教授的禀赋效应
14. 通过 DeepSeek 做好工作汇报。