

---

# 《营销管理》

方队老师

## 【课程背景】

如今的商业活动中，变化日新月异。因为有着前所未有的竞争，而且客户的要求也在升级，无论是国内市场还是国际市场，都有着难以置信的不确定性，想要在瞬息万变和快速发展的洪流中侥幸生还并且继续奋斗，则需要不断学习新的知识和技能。

千千万万成功的企业，都有出色的销售人员和销售团队为他们带来快速的业绩增长。那些成千上万的企业能做到的，你的企业也可以做到，需要的只是用心学习如何去做。

【课程形式】 教案讲授、小组练习、角色扮演、案例分析、视频讨论等

## 【学员获益】

- ✓ 掌握营销管理的基本体系与流程
- ✓ 掌握华为等成功企业所提炼出来的方法论与工具。

【课程时长】 2天

方队老师简介：

- ✓ 实战型企业高管和企业教练
- ✓ 北京大学光华管理学院 EMBA
- ✓ 曾任两家上市公司高管
- ✓ 超过 20 年的大型企业管理实战经验
- ✓ 4D 领导力认证讲师

课程大纲

---

## 一、营销管理起点

定位的本质

心智之路

领导者的定位

跟随者的定位

重新定位竞争对手

定位六问

## 二、营销管理指标

1. 营销结果指标

2. 营销过程指标

3. 营销活动指标

## 三、营销管理体系

1. 营销铁三角

2. 前后方协同机制

3. 营销能力建设

4. 营销团队激励

## 四、营销管理流程

1. 从市场到线索 MTL

2. 从线索到机会 LTO

- 
3. 从机会到订单 OTO
  4. 从订单到交付 OTD
  5. 从订单到回款 OTC
  6. 管理授权与行权流程