

# 洞见心智-营销、销售与管理的本质解析

杨连合

## 【课程背景】

不管是农耕社会，还是工业社会，亦或是即将到来的智能社会，沟通的工具从自然的声音到后来的电话，亦或是现在的微信，其本质都是人与人的交流，营销、销售、管理看似不一样的事物，其本质都是一样的，依然是人与人的交流。

在这纷繁复杂、变化越来越快的今天，就更应该静下心来，了解本质，才能以不变因万变即万变不离其宗，才能让自己更能适应多变的社会，跟上时代的步伐。

## 【课程收益】

掌握本质：营销、销售、管理的本质就是人与人的交流。

掌握方法：销售的16字方针、管理的16字方针、训练的16字方针。

联系实际：根据本公司的实际情况，编写自己的销售手册

构建团队：利用管理秘诀，构建有战斗力的团队。

## 【课程时间】1-2天

## 【课程对象】营销、销售、产品等部门负责人

## 【课程大纲】

### 第一模块：产品、营销、销售的本质？

#### 一、产品

用户活体/产品买点，产品的生命周期，用户群组/产品体系

#### 二、营销

“因为信任所以简单”，两种营销路径（漏斗、闭环）

#### 三、销售

“帮助他人，成就自己”，16字方针

### 第二模块：销售体系构建？

#### 一、产品手册

FABE法则，实际操练

#### 二、客户需求

SPIN法则，实际操练

#### 三、销售手册

16字方针，实际操练

### 第三模块：管理本质与实际操作？

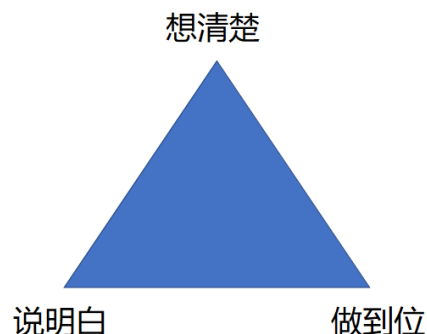
#### 一、管理本质

“技术与艺术”，“助人利己”，“借事修人”

主管、经理、总监、事业部经理的差异

管理成长路径

#### 二、实际操作



管理的 16 字方针，实际操练  
训练的 16 字方针，实际操练  
月度谈话流程、要点、与操作