

# 从业务管理到团队管理的专业技能

## 课程教学大纲

**课程名称：**从业务管理到团队管理的专业技能

**课程性质：**内训/公开课

**教学时数：**学时：6小时（一天）

**课程目标：**

提升销售经理管理能力和经营能力，加快销售经理完成七个角色定位和角色转型。七个角色定位和转型：营销经营者--重点工作、重点项目、阶段任务落地，营销经营分改善营销绩效；

### **第一章：提升销售经理管理能力和经营能力**

1. 营销业绩提升与布局
2. 挖掘新的商业模式与盈利点
3. 管好投入产出、开源节流
4. 营销预算在营销中的地位
5. 如何做年度营销预算设计
6. 招待费用超支的管控
7. 应收账款如何管理
8. 加速现金流的办法
9. 促销费用的管理

10. 销量利润矩阵
11. 工具：一张报表看清营销能力
12. 工具：年度计划制作方法
13. 工具：年度预算制作

## **第二章：营销管理者--聚集发展管人管事管重点，人员考核、处罚、调整及薪酬分配建议，增强员工活力**

- 1. 表扬和批评的技术**
- 2. 期望、成就和人际激励**
- 3. 工作设计与激励**
- 4. 实用的激励技巧**
- 5. 团队成员日常辅导**
- 6. 培训发展团队成员的技能**
- 7. 案例：向上沟通、向下沟通**
- 8. 八招提升员工满意度**
- 9. 营销团队的整体效能如何提高**
- 10. 为什么员工不思进取？**
- 11. 案例：在“支、帮、促”中成长**
- 12. 业绩的管控方法**
  - ✓ 结果管控
  - ✓ 信息管控
  - ✓ 制度管控
  - ✓ 组织管控

✓ 过程管控

**第三章：营销客户经理--营销首席营销员，营销方案与活动组织，指挥营销级团队作战；**

一、营销策划的操作

1. 营销活动的准备阶段

- 1) 营销活动策略选择
- 2) 制定营销活动策划的 5 大步骤
- 3) 销售阶段与营销活动组合决策
- 4) 营销活动的创意方法
- 5) 如何撰写营销活动策划书

二、营销活动过程管理

- 1) 营销活动的时机
- 2) 常见的营销活动方式
- 3) 营销活动的整合传播策略制定
- 4) 营销活动实施管理流程图

三、营销活动的执行

- 1) 营销活动实施的节点
- 2) 营销活动前准备
- 3) 活动人员组织图
- 4) 营销活动现场规划的重点
- 5) 活动现场热度控制
- 6) 营销活动危机处

#### 四、营销活动的后续总结

- 1) 营销活动评估的指标
- 2) 营销活动的后续传播
- 3) 活动效果评估报告撰写

#### **第四章：营销教练--辅导人培养人，带动营销经理成长；**

1. 成功从优秀员工做起
2. 储备干部与交叉任职
3. 合理授权
4. 员工帮扶计划落实到人
5. 客户心目中市场人员的形象
6. 基本的商务礼仪
7. 见微知著的能力
8. 数据分析的能力
9. 慧眼识人的能力
10. 调动资源的能力
11. 方案形成的能力
12. 建立自信的方法
13. 案例：营销经理的烦恼
14. 工具：营销主管胜任力模型

#### **第五章：渠道经理--营销渠道地堆责任人；**

##### 一、渠道的开发与推广

1. 客户信息如何来？

2. 市场调研数据的使用
3. 利用互联网信息资源
4. 微信社群
5. 行业与营销市场形状
6. 考察市场的五勤系
7. 我为什么找不到客户
8. 寻找客户的方法有哪些？
9. 客户分析的四个重点
10. 客户开发的十大误区
11. 如何让客户主动找我们
12. 案例：这张客户信息表的问题在哪里？
13. 工具：开户开发的十大思维
14. 工具：头头是道的运用

## **二、客户的开发与逼单**

1. 销售拜访的常见错误
2. 拜访前的准备
3. 如何自我介绍
4. 怎样将异议变为机会？
5. 随时小心我们的“雷”
6. 提问的常见类型
13. 我们会听吗？
14. 我们会说吗？

15. 我们会问吗？
16. 业务人员的精神面貌
17. 工具：介绍产品的 FABE 模式
18. 工具：spin 销售法
19. 案例：如何建立产品的信任状

## **第六章：咨询督训师--传递上级决策增强执行力，员工心理辅导；**

### **一、打造高效执行力**

- 1. 执行力差的十大原因**
- 2. 团队执行力不佳的原因分析**
- 3. 提高员工的执行心理素质**
- 4. 执行力来自有效的工作总结**
- 5. 工作的轻重缓急**
- 6. PDCA 与制定工作计划**
- 7. 分清时间管理的六项基本方法**
- 8. 打造高效执行力**
- 9. 执行力的行为规范**
- 10. 执行力文化**
- 11. 如何提高团队执行力与凝聚力**
- 12. 一切行动听指挥—海尔的执行力**

### **二、员工心态**

- 1 理想人生与自我价值实现
- 2 工作是什么？你在为谁工作？
- 3 我们和公司是什么样的关系
- 4 如何看待工作中的问题、困难、挫折

5 如何看待付出，及应该如何付出

6 感恩，优秀员工应有的心态

7 压力情绪管理

## **第七章梯队人才--成长为企业核心人才并获得职业发展通道。**

1. 帮助员工做好职业规划的重要意义
2. 帮助员工做好职业规划对人力资源管理工作的意义
3. 帮助员工做好职业规划对留人的意义
4. 帮助员工做好职业规划对降低人力成本的意义
5. 实操步骤一：职业生涯诊断
6. 实操步骤二：确定职业生涯发展目标和成功标准
  - ✓ 确定职业发展周期
  - ✓ 确定职业生涯发展目标 - 职业性向
  - ✓ 确定职业生涯的成功标准 - 职业锚
7. 实操步骤三：确定职业生涯发展策略
  - ✓ 职业生涯所需的能力转换
8. 实操步骤四：职业生涯实施管理

**导师介绍**



## 喻国庆——营销体系创新管理专家

- ※CMC 国际注册管理咨询师
- ※工商管理硕士研究生
- ※国家人社部注册高级营销师
- ※中国管理科学院高级培训师
- ※华中科技大学深圳研究院首席咨询师
- ※曾就职于三株药业、可口可乐、和君咨询集团，三星科健、创维集团、大赢数控营销高管。
- ※清华博商总裁班、中国海洋大学总裁班、华中科技大学电子科技大学、武汉大学营销讲师

※中国营销传播网专栏作家

有二十多年的营销实战经验，十五年营销总经理、营销总监、高级咨询师从业经历，精通营销体系的各个环节，具备专业的分析、判断、处理问题的实战能力。十五年的操控全国市场的经历，管理过 5000 人的营销队伍，取得出色的销售业绩。

擅长营销体系建立；渠道整合与创新、优质经销商打造；品牌建立与策划；自媒体运营及互联网营销等多方位的营销课程、咨询辅导并落地实施。

授课特点：风格激情而又沉稳，语言流畅、风趣幽默、生动活泼，听他的课既有专业的收获也有精神的享受。培训中有案例分析、小组讨论、现场咨询等形式。授课的案例详实，工具实用。

其中现场回答学员的问题，判断准确，见解独到、一箭穿心、妙语连珠。

概括起来可以用：“高、新、实、趣、”四字来形容。

“高”：课程内容站在产业和时代的高度，洞察力强，视野开阔、高屋建瓴，使学员顿悟：“听君一席话，胜读十年书“。

“新”：课程内容原创、见解独到，时代感较强，关注当下热点话题：互联网营销、企业转型等内容穿插其中。

“实”：课程多为亲身案例，实际操盘，演绎生动，场景再现，工具实用。内容深入浅出、通俗易懂、即学即用。

“趣”：根据内容自然演绎，话题生动、寓教于乐、语言风趣幽默、轻松愉快，



课堂气氛融洽，互动自然。

### 【服务过的部分企业】

**总裁班/公开课：**深圳博商总裁班、中国海洋大学 MBA 总裁班、武汉大学深圳研究院总裁班、华中科技大学深圳研究院、电子科技大学、烟台大学、时代光华、中智光华、时代华商、中国铝业学院 前言讲座 安徽华振教育集团、英盛培训、新东方广东公司

**央企/国企：**中国电建、江苏国粮、兵器集团、国家电网、东风集团、中海油集团、西南能矿集团、深圳燃气公司、南方电网、中国外运集团、柳工集团、攀枝花钢铁集团、三峡物资集团、中国邮政、重庆仪器集团、中国铝业集团、深圳巴士集团、上汽通用 中国南方航空、陕汽集团

**医药大健康产业：**以岭药业、葵花药业、三诺集团、康桥-婉舒精灵、无极限集团公司、杭州微策生物制药、济南正大福瑞达集团、深圳月来悦美、北大富硒康药业

**通讯销售：**中国移动、中国电信、湖南电信营业厅、深圳友旺科技有限公司、西安电信公司、三星通信营销有限公司；湖北省武汉市联通公司；创维集团通信有限公司；合肥海尔电子有限公司、联通咪咕

**食品、快消品：**茅台集团、青岛啤酒、伊利集团、广东皇上皇集团、五粮液金谷春；劲牌有限公司；江西章贡酒业；吉林中兴食品、山西戎子酒业、汕头金妹食品集团、北京龙凤酒业、深圳稼贾福公司、

**工业制造：**广东劲力精密机械有限公司、深圳国微电子、大赢数控科；中国精工控股集团、深圳爱的、深圳明星机械、佛山市豪伟德机械有限

公司、河北富安橡塑有限公司、温州戈尔德集团、东莞大伦纸品  
有限公司、深圳南兴科技、雅尔乐服饰有限公司、日本田村化研  
公司、龙健集团、尚品宅配、中山基信

**电子产品：**海尔集团、深圳仁为光、电深圳西弛电气、深圳赛博威视、深圳健  
怡康科技、深圳源磊科技有限公司、深圳市皓景照明公司 广州钮恩  
泰新能源、吉祥腾达

**政府机关：**福建马尾自贸区、合肥庐江经济开发区、北京燕郊工信局、江西中  
小企业管  
理局、广州交通规划院

**互联网、软件：**深圳三越联合科技有限公司、广州优投集团、智宝电子商务 福  
建泉州开摩帮网、北京乐民电子商城、易企通科技、深圳微网力合科技有限公  
司、南方网通集团、博通智能技术、美业颜究院数据系统、

**服务销售：**甘肃国际会展中心、顺丰速运、深圳市升阳升集团、深圳柯赛标识、  
北京红礪会所、中南海酒品会、南海游艇会、黑马私董会、南海  
肴餐饮服务公司、创业家私董会、深圳公明研创谷，江西省中小  
企业创新联盟、贵阳酒店

**大型商业：**安徽义乌商品城、深圳邵阳商会、深圳绿建协会、深圳福建商会

### **【主讲课程】**

《营销人员的专业素质提升》、《大客户的开发与管理》、《工业品/快  
消品数字化营销》《B2B 营销与商务谈判》《市场导向管理》《市场需求分析  
与调研》《渠道开与创新》、《营销业绩提升的方法》、《客户服务的规范化  
管理》、《瓶颈突破-营销变革与创新》《客户开发与销售技能》、《微信社群

营销》、《爆款产品打造》、《市场招商与经销商管理》、《商业模式与营销策划》、《团队建设与高效沟通》、《顾问式销售技能》、《新零售与业绩增长》《营销计划与预算》、《营销体系建设与团队打造》、《以服务促营销》。《高效执行力》、《跨部门的沟通与协作》、《团队建设与执行力》、《打造狼性营销团队》《市场调研与精准决策》

**【部分授课场景】**



清华博商 MBA 总裁班营销课程



中国海洋大学 EMBA 总裁班课程



华中科技大学营销操盘手课程



武汉大学运营总监班营销课程



时代华商营销业绩增长公开课



柳工集团高管市场调研与决策



时代光华营销公开课现场



福建马尾自贸区企业家培训



国家电网中层干部营销战略培训



茅台集团广东公司市场调研培训



庐江经济开发区企业家公开课



上汽通用集团大区经理培训



南方航空公司大用户营销培训



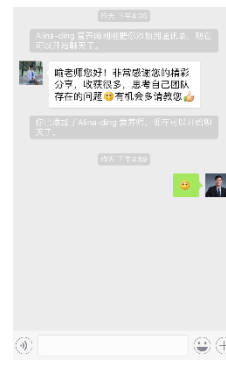
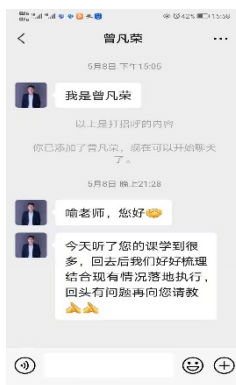
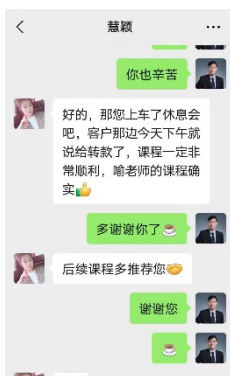
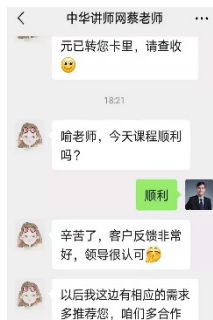
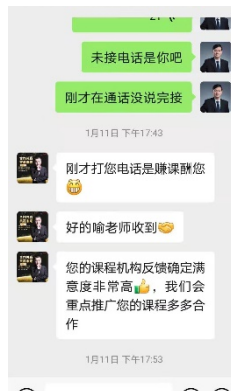
中国移动湖北公司厅店主管培训



顺丰速运大用户客情维护培训

皇上皇集团构建营销新思维培训

### 【部分培训机构的好评】



## 【部分学员好评】

