

《狼性营销团队建设与管理》

产品名称	《狼性营销团队建设与管理》
公司名称	深圳市世纪方策企业管理咨询有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	深圳市宝安区新安街道25区前进一路兴业商贸区 华丰商务大厦四楼A408号
联系电话	0755-27960900

产品详情

[世纪方策营销培训机构品牌课程—公开课](#)

《狼性营销团队建设与管理》（2天）

主讲：王建伟（中国狼性营销创始人，世纪方策董事首席讲师）

主办：世纪方策营销培训机构

一、基本信息

课程受众:区域经理、大区经理、营销总监、总经理

课程时间:年5月26---27日（两天）2012

课程地点: 深圳碧海恒诚酒店 深圳市宝安区二区建安一路二号（宝安法院斜对面）

授课方式:实战方法 + 录像观赏 + 角色扮演 + 提问互动 + 分组讨论 + 全面演练

二、课程背景： 企业生存发展的根本在于盈利，扩大盈利唯一在于利润。销售总额 - 成本 = 利润，这一切都说明企业的直接盈利来源于“营销团队”，然而营销团队的灵魂在于“营销经理”。工欲善其事，必先利其器，要打造出一支狼性超强的营销团队，首先必须锻造出掌握一套实战管理工具的“营销经理”——您准备好了吗？

本课程<<狼性营销团队建设与管理>>是通过将“狼群”的七种特征导入营销团队管理中，从而锻造营销经理的人才招聘甄选7种技术、三维沟通6大策略、绩效考核7大工具、高效授权7项指引、激励下属8种手法、会议管控5大利器、执行力锻造6大技能、忠诚度锻造5大法宝。课程贯穿案例研讨、专题互动、模拟演练、以及现场拓展的形式为您锻造出实战卓越的营销经理，从而建设一支狼性十足、超强动能的营销团队！

三、课程收获:1、锻造狼性超强团队的7种特征

2、锻造提升营销经理5项胜任力

3、锻造营销经理招聘甄选7种技术

4、锻造营销经理三维沟通6大策略

5、锻造营销经理绩效考核7大工具

6、锻造营销经理高效授权7种绝招

7、锻造营销经理激励下属8种手法

8、锻造营销经理执行力6大技能

9、锻造营销经理团队忠诚度管控5大法宝

四、课程大纲：

第一部分：狼性团队七种特征解密

1、狼性协作共赢3项锻造

2、狼性永不言败3项锻造

3、狼性拼搏竞争3项锻造

4、狼性勇于承担3项锻造

5、狼性超强执行3项锻造

6、狼性和谐共处3项锻造

7、狼性绝对忠诚3项锻造

视频分享（一）

视频分享（二）

第二部分：营销经理胜任力五项核心

1、营销经理影响力6项准则

2、营销经理领导力6项准则

3、营销经理执行力6项准则

4、营销经理销售力6项准则

5、营销经理创新力6项准则

案例分析（一）

专题讨论（二）

第三部分：营销精英招聘甄选七种技术

1、营销精英招聘6种渠道

2、营销精英招聘6大误区

3、营销精英甄选7项标准

4、问题员工识别的5种类型

5、面谈提问9种核心话术

6、营销事业塑造3维策略

7、营销精英单飞前6项培训

案例分析（一）

专题讨论（二）

第四部分：营销经理三维沟通六大策略

1、高效沟通的3大原理

2、让他人喜欢你的6种方法

3、与领导沟通的8种技巧

4、跨部门沟通的8种技巧

5、与下属沟通的8种技巧

6、冲突处理的6大策略

案例分析（一）

专题讨论（二）

第五部分：营销团队绩效考核七大工具

1、营销团队绩效考核6大作用

2、营销团队绩效考核5大原则

3、绩效考核目标设定5大关键

4、绩效考核指标设定7项标准

5、绩效实施过程控制2大核心

6、绩效考核实施6种方法

7、绩效考评结果3种应用

案例分析（一）

专题讨论（二）

第六部分：营销经理高效授权七种绝招

1、授权实质的3个特征

2、营销经理高效授权的7大好处

3、营销经理高效授权的6大障碍

4、营销经理高效授权的8大原则

5、营销经理高效授权的5大步骤

6、营销经理高效授权的3种类型

7、高效授权过程控制的5大方法

案例分析（一）

专题讨论（二）

第七部分：营销经理激励下属八种手法

1、榜样激励下属的6种工具

2、目标激励下属的6种工具

3、尊重激励下属的6种工具

4、沟通激励下属的6种工具

5、宽容激励下属的6种工具

6、赞美激励下属的6种工具

7、竞争激励下属的6种工具

8、惩戒激励下属的6种工具

案例分析（一）

专题讨论（二）

第八部分：营销会议时效管控五大利器

- 1、营销会议的3种类型
- 2、营销会议策划7项准则
- 3、营销会议目的5项分类
- 4、营销会议进程管控5种技术
- 5、营销会议结果追踪5大关键

案例分析（一）

专题讨论（二）

第九部分：营销团队执行力锻造六大技能

- 1、执行力定义3维标准
- 2、总裁执行力定义3大标准
- 3、营销团队执行力异常7项分析

4、营销团队执行力5个关键

5、营销团队执行力过程控制6项技能

6、执行人才锻造48字真诀

案例分析（一）

专题讨论（二）

第十部分：营销团队忠诚度锻造五大法宝

1、忠诚度定义2项标准

2、营销人员忠诚度的6大作用

3、影响营销人员忠诚度的5种要因

4、留住营销人才的5种方法

5、营销人员忠诚度锻造5种策略

案例分析（一）

专题讨论（二）

五、专家简介

王建伟（中国狼性营销创始人）

狼性解密与销售运用创始人；

；

销售口才实战创新训练导师；

中国十大营销管理咨询专家；

企业教练技术实战训练导师；

学特聘讲师；

销顾问又实操企业的实干者；

家企业常年特聘营销顾问；

销黄金九则》、《市场布局与品牌策划》作者；

江啤酒营销总监；ALONG集团营运副总裁兼总顾问；

品牌课程：

《狼性销售精英魔鬼特训》 《大客户顾问式销售实战》

《终端销售实战系统特训》 《厂商携手共创财富之道》

《狼性营销团队打造与激励》 《狼性营销团队建设与管理》

授课风格：

王老师授课生动幽默、充满激情、言辞犀利、深入浅出，以实战工具结合案例分析、

PK式专题讨论、情景式模拟演练深得广大学员高度好评！

服务客户（部分）：

湖北三环专汽、中兴力维、中海达集团、南储仓储、海尔集团、国美电器、丰和实业集团、安钢集团、海兰信集团、中丝园、安科股份、永诚财险、宁海家具协会、深圳凌益投资、百勤石油、三凌塑料管材、上海平梁工业轮胎、广科集团、名雕、格调家具、皇友家具、威狮龙门业、金洋煅烧高岭土、金色世纪、华凯电梯、万控集团、新奥集团、中盛国际、才子服饰、威丝曼服饰、周大福珠宝、阿波罗展贸、工商银行、大赢家网络、鲁洲集团、海鹰食品、康美药业、药都国际、复大医疗、天河诺亚、众联地产、世华地产、逸涛地产、南通邮政局、江西邮政局、广东邮政储蓄、永生源集团、五粮液集团、屹娜美浣饮料、等企业，涉及包括家电、家具、服装、农资、通信、化妆品、工业品、建材、金融、房地产、化工、IT、快消品以及其他……

客户见证（部分）：

王老师与我们安钢集团从三年六次合作，到现在常年特聘营销顾问，我被王老师的实战经验及授课

风格彻底折服，课程实用性非常强！

—————河南安钢集团营销经理 贾红玉

王老师的课程非常实战实用，真正给到了我们销售人员使用工具，对我们的销售业绩持续提升帮助非常的大，非常感谢王老师！

—————温州万控集团总经理 谢中义

王老师课程非常符合我们的实际，就是我们想要的，互动性非常强，案例丰富，使我们来自全国的经销商真正掌握了终端销售及管理的技能！

—————天津红光皇友家具有限公司总经理 方永军

王老师课程太精彩了，收获的是方法，留下的是回味。特别是学员提问，王老师解答的环节，确实让人佩服，只有从实战中来的老师才能有如此高的水平！

—————深圳永生源集团副总裁 张敬全

王老师授课生动幽默、充满激情，充分调动了我们营销团队管理者的学习积极性，并传授了我们大量的营销团队管理工具，非常感谢王老师！

——佛山华凯电梯有限公司总经理

彭文勇

六、王老师部分授课案例：

天津红光皇友家具全国经销商培训大会
安钢集团部分学员

山东鲁洲集团培训合影

深圳安科股份培训现场

永生源部分培训学员
北京金色世纪培训学员

北京中盛国际培训学员

浙江万控集团培训学员

央视上榜品牌 - 皇友家具全国导购培训
深圳中丝园培训学员

湖南众联地产各区域门店经理培训大会
深圳大赢家区域市场负责人培训现场

佛山华凯电梯2011年全国经销商培训年会
江西永新邮政系统营销团队培训现场

第38期公开课培训现场
建大工业股份销售技能培训现场

七、关于我们——（为什么要与世纪方策合作？）

世纪方策营销培训机构，世纪方策企业管理咨询有限公司旗下品牌；创立于2002年，总部设在深圳，是一家专注于营销领域的培训咨询机构。“因为专注所以专业”公司凭借专注专业的特色定位一百年只为做好一件事“营销培训”并以自己卓越的努力成为中国营销培训咨询领域的领军品牌。客户范围已经覆盖中国大陆31个省（市）自治区，迄今为止已成功为国内9000多家大中型企业提供了具有实战性的营销培训咨询服务，年培训人次超过10万人次。

世纪方策营销培训机构现于亚太地区拥有十余家分支机构，建立了强大的市场网络和服务体系，专注于营销实战技巧、大客户营销实战、终端店面营销实战、经销商渠道管理、营销团队管理、客户服务管理为主体核心服务项目。拥有专职高级营销培训咨询讲师200余名，并融合中西方营销模式，科学创新、持续优化，成立了营销培训课程研发中心；致力于创建中国营销领域师资力量最优、系统化最强的培训咨询机构。打造企业绝对竞争优势、增强企业高速持续赢利能力为宗旨，我们的使命：一百年只为做好一件事“营销培训”为企业基业长青，为祖国繁荣复强而努力奋斗！

荣誉与形象：

中国培训咨询行业10大专业品牌；

中国100名最具潜力成长型企业;

中国最受欢迎8大培训咨询机构;

深圳市营销行业协会常务理事单位;

深圳市培训咨询行业10强企业（深企评 [2005]08号）；

.....

受到中央电视台《经济频道》、《营销中国论坛》、《营销中国行》

《南方都市报》、《深圳特区报》、《新浪网》等媒体的报道及高度好评！

.....

八、部分企业形象与荣誉：

世纪方策品牌目标：

做大中华最好的营销培训机构

世纪方策服务优势：

中国培训咨询行业10大专业品牌

中国营销行业协会常务理事单位

中国100名最具潜力成长型企业

中国最受欢迎8大培训咨询机构

深圳市培训咨询行业10强企业（深企评[2005]08号）

世纪方策服务态度：成为世界一流的营销培训咨询机构，争创世界一流服务品牌

九、课程投资计划：

课程名称	训练导师	课时	课程投资	培训
《狼性营销团队建设与管理》 公开课	王建伟 中国狼性营销创始人，世纪方策董事首席讲师	2天	2800元/人（含教材、茶点、师资、讲义）	区域经理、营销经理

谢谢审阅！

培训机构

销售顾问：余林

手机：15019498505

电话：0755-27960900 27888095 全国统一咨询热线：400-6696-080

传真：0755-27960866

网址：<http://www.ceo900.com>

地址：深圳市宝安前进一路华丰商务大厦 A 座二层