



中山市东菱照明科技有限公司营销培训计划

序号	培训模块	课题及课程纲要	课时	培训目标导向
1	项目启动	培训辅导项目进入正式实施阶段，宣导管理培训意义，统一全员培训意识，提升管理培训士气，推动管理培训顺利进行	1天	管理干部见面沟通会
2	营销入门篇	职业化销售人员打造：《您的礼仪价值百万》 ● 高级商务礼仪；	1天	状态激励 解决团队对商务礼仪的认识问题，提高销售从业人员的营销服务营销认知与技巧认知，增强营销事业境界。
3		职业化销售人员打造：《服务营销与技巧》 ● 营销服务意识 ● 营销行为技巧：看、听、说、动、笑 ● 看的技巧——如何观察顾客； ● 看的技巧——预测顾客需求； ● 听的技巧——拉近与顾客的关系； ● 听的技巧——如何接听电话； ● 笑的技巧——微笑的魅力； ● 说的技巧——如何引导顾客； ● 说的技巧——顾客更在乎你怎样说； ● 动的技巧——肢体语言； ● 动的技巧——如何巧用肢体语言； ● 危机管理——如何平息顾客的不满； ● 压力管理——如何克服顾客服务综合症。	2天	
4		行销从拒绝开始：《正确体悟、认知拒绝》 ● 面对拒绝，Sales 的正确认知； ● 正确理解顾客的拒绝； ● 顾客拒绝的表现形式； ● 面对顾客拒绝的应对技巧：问“问题”公式法；	1天	
5	营销基础篇	电话营销技巧：《一线万金》 ● 电话沟通应有的技巧； ● 如何有效处理电话异议； ● 快速、有效地系统跟进客户；	1天	系统 营销基础训练，对营销从业人员从心灵、思想进行系统训练，塑造营销从业人员“不达目标誓不休”的销售品格。
6		全网营销技巧：《互联网+》 ● 良好的起点：现状+我们+互联网； ● 我们怎么+互联网； ● 可用的资源与方法；	1天	
7		招商营销技巧：《吸金招商会》 ● 备场； ● 招商流程； ● 招商会后的黄金法则；	1天	
8		《销售认知和如何养成销售习惯》 ● 全网营销：移动终端营销工具应用；	2天	



8	管理策略篇	<p>基于企业组织系统的《销售沟通》</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 基于订单评审流程的销售沟通; ● 基于订单交付流程的销售沟通; 	2天	<p>团队管理</p> <p>营销管理沟通的规范性及工具的输出,营销部门人员不同于其他职能部门的行政或主管,要弱化个人威仪,强化团队及个人PK作用,及时总结、纠正,增强自信。</p>
9		<p>《营销团队管理》</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 销售活动韵律; ● 早会系统; ● 管理目标达成; 	3天	
10		<p>《PK赛马》:PK就是刺激人的羞耻心,激发人的成就感,通过使用群体的“注意力”来做管理。优秀,来源于过硬的数据。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● PK原理与机制; ● 同一指标横向PK; ● 同一指标纵向PK; ● 不同指标综合PK; 	2天	
11	营销激励篇3	<p>《战略目标达成启动培训会》</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 年度经营计划的整体框架及思考方法; ● 如何对经营策略进行动作分解? ● 目标达成:《军令状》; ● 营销系统全员宣誓大会; 	2天	<p>团队管理</p> <p>目标系统、计划系统、执行系统、激励系统四轮驱动。</p>
12		<p>《如何开展科学规范的销售绩效管理》</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 如何确定KPI指标; ● 销售考评的必要性和指标筛选; ● 基于发展规划的年度管理目标; 	3天	
13		<p>《MOT关键时刻销售行为素质训练》</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 外表、行为、沟通自我剖析; ● 基于发展规划的企业人员MOT训练; 	3天	
14		<p>《营销团队管理与激励》</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 如何应用客户满意度进行团队管理; ● 职务尊重和领导艺术; ● 业绩和管理目标达成OJT训练; 	2天	
15	营销高阶篇	<p>《营销经理团队管理班》</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 团队管理执行情况检验分享点评; ● 营销战报总结与分享; ● 基于发展规划的团队管理修正; 	2天	<p>高阶管理</p> <p>目标系统、计划系统、执行系统、激励系统四轮驱动的组合应用,客户动态营销,营销梯队人才塑造,打造公司营销系列梯队人才。</p>
16		<p>《营销经理研修班》</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 行业分析和市场调研能力; ● 如何进行销售展业指导; ● 销售经理的文书能力训练; ● 销售反馈应用; ● 团队管理综合能力总结及完善; 	4天	
17		<p>《CRM客户关系管理班》</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 重点客户管理; ● 客户关系营销; 	3天	



18	狼性营销文化	<p>《如何打造狼性营销文化》</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 狼性营销，竞争必胜； ● 造狼（下属）运动：狼群由“狼”组成； ● 狼性的机制才能让“狼”斗志昂扬； ● 如何打造“狼性团队”文化； 	2天	<p>成果固化</p> <p>公司发展过程中，不断总结和积累的成功、成熟经验，需要总结沉淀，这是企业发展的必要，也是文化的形成。</p>
19		《四维度销售文化统一及其应用》	2天	
20	门店管理	<p>《品牌专卖：门店管理》</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 《传统终端门店实战与模式创新》； ● 《终端爆破——立体推广与整合营销》； 	2天	赠送

- 备注：1、每月的课程安排，会依据企业的工作安排和管理团队的成长情况，作适度调整。培训总量安排不变。
- 2、培训时间说明：1天是指2H/天。
- 3、本项目以盛斌子老师主导，乙方选派其它导师须甲方认可（指派老师辅导一课甲方认可效果后），方可委派。
- 4、应甲方要求，培训时间可由甲方根据企业运作调整，提前知会乙方调遣导师。力求6个月交付完毕。