

客户名称			
项目名称	精品课程-回归简单营销-从3亿到15亿		
文档类型	课程大纲	文档编写人	优识营销培训学院
提交时间	2006年7月21日	当前版本	2.1

《回归简单营销-从3亿到15亿》

《Back to fundamentals-from 300M to 1500M》

课程大纲

精品课程是优识营销培训学院(广东优识营销管理和信息技术有限公司之所属事业部)最新研发出来的,基于为期3年的营销托管式圣元实战项目总结和提炼出来的业绩增长方法论培训课程,课程内容全部取材于真实发生的案例,系统地贯彻和讲解了如何在激烈复杂的中国市场环境下取得快速业绩增长的思维、方法、案例和工具,具有鲜明的中国营销管理实践特色,对同等规模、同等生意发展阶段的企业朋友有学完即用的借鉴意义和启迪意义。本课程大纲简要概述了课程的主意内容结构。

[SC020] 精品课程—管理层（2天）

课程名称	精品课程 - 管理层	课程时间	2.0 天
授课形式	<input checked="" type="checkbox"/> 课堂讲授 <input checked="" type="checkbox"/> 学员练习 <input type="checkbox"/> 角色扮演 <input checked="" type="checkbox"/> 案例分析 <input type="checkbox"/> 分组讨论		
课程资料	<input checked="" type="checkbox"/> 演示文档 <input checked="" type="checkbox"/> 学员练习册 <input type="checkbox"/> 学员培训手册		
适用学员	<input checked="" type="checkbox"/> 营销高管层 <input type="checkbox"/> 营销中层管理者		
课程目的	开拓生意增长思路，了解和借鉴基于实战案例的营销管理方法		
课程周期	<input checked="" type="checkbox"/> 单项 <input type="checkbox"/> 每月 <input type="checkbox"/> 每双月 <input type="checkbox"/> 每季度 <input type="checkbox"/> 每半年 <input type="checkbox"/> 每年		
开发成员	优识营销培训学院		
实施成员	优识营销培训学院		

课程题目	时间	授课形式	课程内容
第一天			
课程概要	0.5 H	课堂讲授	讲师介绍 课程目的、内容结构与授课方法
生意管理 - 让你发现生意机会!	2H	课堂讲授 案例分析	从哪里找到生意增长点? 分析你所在的市场竞争环境和市场份额 如何发现生意机会（区域、城市层面）? [案例] 圣元生意增长点发现过程 [工具] 生意增长点分析模型 [工具] 市场竞争环境分析模型
团队管理 - 让你的人员动起来!	3H	课堂讲授 案例分析	销售团队规划和配置方法 如何建立销售团队工作体系 <ul style="list-style-type: none"> ● 基本工作体系 ● 建立和运用 KPI 员工为什么没有执行力? <ul style="list-style-type: none"> ● 来自员工的原因 ● 来自管理层的原因 提升执行力的几个简单有效的方法 <ul style="list-style-type: none"> ● 激发员工的原动力 ● 做正确的事 ● 简单更有力量!

课程题目	时间	授课形式	课程内容
			提升销售人员素质和技能的系统方法 [案例]圣元销售团队设置的历史过程 [案例]圣元销售人员的薪酬和考核体系 [工具]KPI 指标设定工具
品牌管理 - 让你的品牌火起来!	2H	课堂讲授 案例分析	品牌管理一览 如何给自己的品牌找到发展定位? 广告策划和媒介投放策略 [案例]圣元品牌规划 [案例]圣元广告策划和媒介投放 [工具]媒介投放策略工具
课程小结	0.5 H	课堂讲授	
第二天			
课程回顾	0.5 H	课堂讲授	第一天核心要点回顾
品牌管理 - 让你的品牌火起来!	1H	课堂讲授 案例分析	让你的促销投入产生回报! 促销活动关键点管理 [案例]圣元终端促销活动实战 [工具]促销活动管理和执行工具
经销商管理 - 让你的经销商配合起来!	3H	课堂讲授	经销商和厂商的博弈 经销商合作策略 如何让经销商重视你的品牌 经销商基本管理流程 <ul style="list-style-type: none"> ● 业绩目标管理 ● 费用管理 [案例]圣元经销商管理历程 [工具]经销商合作协议工具
零售商管理 - 让你的零售店销量长下来!	3H	课堂讲授 案例分析	如何规划和开拓零售渠道? 如何和 KA 谈判? <ul style="list-style-type: none"> ● 贸易条件 ● 日常费用

课程题目	时间	授课形式	课程内容
			如何提升零售店的销量? 店内基本要素管理 [案例]圣元零售店销量提升方法 [工具]零售店贸易条款管理工具 [工具]店内要素检查工具
培训小结	0.5H	课堂讲授	