B2B营销操盘手训练营

B2B Marketing Operator Training Camp

|  |  |
| --- | --- |
| **讲师/Lecturer：**李老师 | **费用/Price：**¥4980元/人 |

**课程排期/Scheduling**

**上海：2024年10月23日-24日**

**深圳：2024年11月20日-21日**

**北京：2024年12月20日-21日**

**课程概述/Overview**

**课程介绍**

《2B营销操盘手》课程是针对变革时代2B企业的营销骨干人员需要知识能力结构的升级和角色的转变，推出的一门带着问题来、拿着实施方案走的营销操盘手实战交付课。营销操盘手是企业发展中非常重要的一环，他们负责制定营销策略、推动销售工作、开发新客户等各项工作。为了帮助操盘手更好地完成工作，提高工作效率，本课程通过对2B企业营销骨干人员、后备干部及现有操盘手的能力、困惑和痛点的解析，提出从营销规划和营销管控两条主线出发，将营销操盘手如何实操的实战步骤方法贯穿入内，大量的实战体验式演练，从而提高学员的全局观和系统实战能力。基于此，它受到众多2B企业的欢迎和相关营销人员的喜欢。

**课程目的**

身在2B营销一线拼搏的您，是否在为这些问题烦恼？

点对点搞定客户，你需要做的功课：市场、竞争、区域越来越多了，否则难对话？

如何在重度内卷中提出营销新思路，帮助营销人员改变营销方法，增加拓客量，提高成交率？

市场越来越卷，竞争对手的招数更多，不懂得产业、竞对等分析，都不好应对了？

领导对人员要求越来越高，不升级自身的知识结构，原地踏步就意味着倒退？

从业务岗位跨上管理岗位，但如何从业务能手升级到管理高手，内心很茫然？

——以上所有问题，都可以通过2B营销操盘手的课程训练，得到解决和优化

**课程收获**

将2B营销操盘手所需知识结构和能力拆分为“11大专题、60个能力结构”，系统化的促使学员掌握从业务能手到管理高手所需的营销战略、营销模式、产业洞察、市场细分、客户精准画像及细分、营销体系、计划与管控、营销团队打造、客户开发与管理、营销考核与激励等系列的市场营销操盘方法；

本交付课程采用场景模拟+互动演练+组队PK+案例分享等多种方式，并提供实用工具，多角度促使学员跨越层级、提升能力、角色转化，从业务员转化为企业所需的操盘手。

**课程对象**

营销副总经理、营销总监、项目营销总监、营销策划经理、营销管理人员、营销策划人员、销售人员等

**课程大纲/Outline**

**一．2B营销操盘手必知的战略营销体系**

1.操盘手使命：迈向市场驱动型企业

2.操盘手需融会贯通的“战略营销树”

3.操盘手必知的营销战略两条线

4.营销战略决策四象限

5.本课程的内容布局

6.本课程的学员收获

**二．如何胜人一筹，成为产业洞察高手？**

1.如何做PESTEL框架分析？

2.如何善用产业价值链分析？

3.如何做产业生命周期分析？

4.如何善用产业集中度分析？

5.如何做产业关键成功因素分析？

**三．如何知己知彼，成为市竞对比高手？**

1.如何做市场总量分析？

2.如何判断行业竞争态势？

3.如何实施竞争对比分析？

**四．如何内部盘点，成为体系营销高手？**

1.如何实施营销体系分析？

2.如何实施销售过程分析？

3.如何实施销售五率管理？

4.如何实施区域能力分析？

5.如何实施营销战略应对？

**五．如何分解目标，成为目标制定高手？**

1.如何践行SMART原则？

2.如何区分目标层级与来源？

3.如何匹配目标包含的指标？

4.如何实施销售目标分解？

5.如何实施销售目标细化？

6.如何实施营销目标执行？

**六．如何制定策略，成为策略实施高手？**

1.经营资源决定竞争地位

2.竞争地位决定竞争策略

3.何为业务选择的极简模型？

4.如何实施市场细分-STP模式？

5.细分市场的八种类型有哪些？

6.细分市场的五种模式有哪些？

7.细分市场的评估方法有哪些？

8.产品定位策略和方法有哪些？

9.如何实施产品导向差异化矩阵？

10.如何实施客户精准细分模型？

11.如何重新定义你的客户坐标？

12.如何给客户更精确分类？

13.高价值客户要用三分法？

14.案例：营销体系运作的价值创新

**实战演练：做一个完整的营销规划**

**七．营销管控：怎么从业务能手走向管理高手？**

1.工业品企业的“变革管理路径图”

2.如何识别四种营销管控模式？

3.如何实施管控模式选择模型？

4.如何运用营销组织设计五大因素？

5.如何实施极简营销体系三大功能？

6.案例：标杆企业营销管控变迁史

**八．销售管控：怎么提升人员的销售效率和效能？**

1.华为营销团队的七大管理法则

2.什么是销售看板管理一张图，如何利用？

3.什么是销售效率和效能提升生命树，如何利用？

4.怎么设计销售策略与计划步骤内容？

5.怎么运用华为端到端核心流程LTC？

6.如何提高销售人员时间效率？

7.学会掌握“60-30-10规则”？

**九．销售管控：怎么实施销售动作和步骤的过程管控？**

1.什么是销售执行能力的法宝？

2.如何展开销售管理漏斗的细化管理？

3.如何实施销售步骤的动态跟进与管理？

4.如何进行业务员格子化管理？

5.案例：销售过程管控全景案例

**十．销售管控：怎么优化实施销售考核与激励？**

1.如何提升营销组织的绩效管理？

2.如何掌握考核方法的优化方式？

3.如何建立综合的激励手段，促使业绩提升？

**十一．销售管控：如何实施销售人员培养与提升？**

1.如何建立岗位标准的能力素质模型？

2.如何构建一套测评的极简工具体系？

3.如何针对能力差距开展系统培训？

4.如何有效组织内部经验萃取分享？

**实战演练：结合企业情况，做一个完整的营销管控体系**

**讲师介绍/Lecturer**

**李老师**

20年管理咨询专业经验，资深战略营销实战专家，美的集团、兰石集团、山河药辅、顾家家居等领先企业特聘顾问

曾任某集团副总裁，兼具上市公司一线市场实操及集团高管复合履历

清华、北大总裁班授课讲师，广西财经学院行业导师，郑州卷烟厂特聘教授

专著：《破圈战略》；《科龙变局》（吴晓波《大败局》参考书籍、书业权威媒体《中国图书商报》整版报道、《营销学苑》全刊转载）；《深度营销战法》（合著）

**专业领域**

李老师具备20年的企业管理咨询顾问专业经验，同时兼具上市公司副总裁等高管及一线市场实践经验，实操经验突出，帮助上百家客户提升战略营销及业绩增长，从黑马企业成长为行业领导品牌，被誉为卓有成效的操盘顾问。

**课程特色**

实战性强，案例丰富前沿，且多为亲身实践的一线操作案例，干货满满；

情境体验式教学模式，真实的场景模拟演练，问题现场还原，逐个击破；

风格轻松明快，直入企业管理核心；

不是讲讲了事，具有帮助企业后续深化服务、管理改进、业绩提升的深厚功底和实力；

课前充分调研，根据学员特色，灵活调整，针对性强，绝不一个课件讲天下；

轻松幽默、互动性强，擅长启发学员思路，最大化教课收益，配有学员提问与解答环节。

**擅长课程（可根据企业需求定制内训）**

战略落地类：

独家课程：“一张图搞定战略”体系课+辅导落地

独家课程：“大客户营销实战技法”体系课+辅导落地

独家课程：战略落地的六把奥卡姆剃刀内训课+辅导落地

营销增长类：

营销增长：大客户营销；用户经营；营销体系升级；品牌升级；营销突破；策略组合

**客户案例**

央企及地方大型国企：

INTEL中国、中国移动北京公司、兰石集团、兰石超合金新材料、中国电信云计算公司、工商银行总行及各级分支行、中粮集团中粮糖业（600737）、中国航信北京航信集团、中电投科学研究院、国家能源集团神华集团、首钢集团、齐鲁交通集团、九州电器集团（四川九州000801）、福建联合石化、绿地集团、广西水利电业集团、重庆燃气集团、山西焦煤集团、楚天云、京城控股集团、电力规划设计总院、北京农商银行、赣州银行、邢台银行、中银商务有限公司、新华基金、北信瑞丰、鹏扬基金、中国国际展览集团公司、中国建筑标准设计研究院、人民教育出版社、广汽研究院、五粮液集团永不分离酒业、广安控股集团

上市公司：

四方继保（601126）、航天长峰（600855）、金诚信集团（603979）、浦发银行（600000）、招商银行（600036）、北京银行（601169）、东北证券（000686）、长久集团（603569）、天地科技（600582）、营口港盘锦港集团（600317）

政府高校：

北京市海淀区政府、北京市住建委、北京市物业指导中心、海淀区精神文明办、中关村东升科技园、新首钢产业园、东莞市委组织部、东莞松山湖高新区管委会、芜湖云谷产业园、井冈山经济开发区、新县大别山干部管理学院、北京青年政治学院、哈尔滨铁路局