

**培训时间/地点:** 2025年11月26~27日(星期三~星期四)/上海

**收费标准:** ¥4800/人

- 含授课费、证书费、资料费、午餐费、茶点费、会务费、税费
- 不包含学员往返培训场地的交通费用、住宿费用、早餐及晚餐

## 课程背景:

汇聚企业总经理、营销总经理、营销总监、营销部门负责人

分享简洁实用、实战验证的年度营销计划书,

探讨三大问题:

- 1) 年度营销计划--如何应对2025年的市场变局?
- 2) 年度营销计划--如何推动业绩的突破与增长?
- 3) 年度营销计划--如何形成闭环,确保执行?

当前的经济形势,有些行业如沐春风,有些行业如临晚秋的肃杀,有些行业如过山车,“变速”是这个世界上最恰当的标签。

对企业而言,无论外部环境怎么变,正确的对策只有两个:突破和增长。而年度营销计划管理是企业实现突破和增长的核心手段,关键在于:怎么做?

本课程以“双发目标”和“闭环管理”为理论基础,以几十个咨询案例为参照系,着眼于年度计划管理的思路与策略创新,从营销数据分析、双发目标规划、战略与计划的闭环执行、预算与资源配置优化、驱动力激励等多个维度,为企业营销的突破和增长提供经过实战检验、成效显著的新思路、新办法。

## 课程亮点:

### 亮点 1.案例更加鲜活

丰富的实战案例储备,入木三分的讲解,使学员身临其境、豁然开朗

### 亮点 2.方法更加实用

以成果为导向的计划管理,打通关键节点,所学即所得,直接提升KPI和业绩

### 亮点 3.教学更加通透

深度教学互动,模拟典型业务场景、红蓝对抗,激荡思维,提高学习收益

### 亮点 4.服务更加细腻

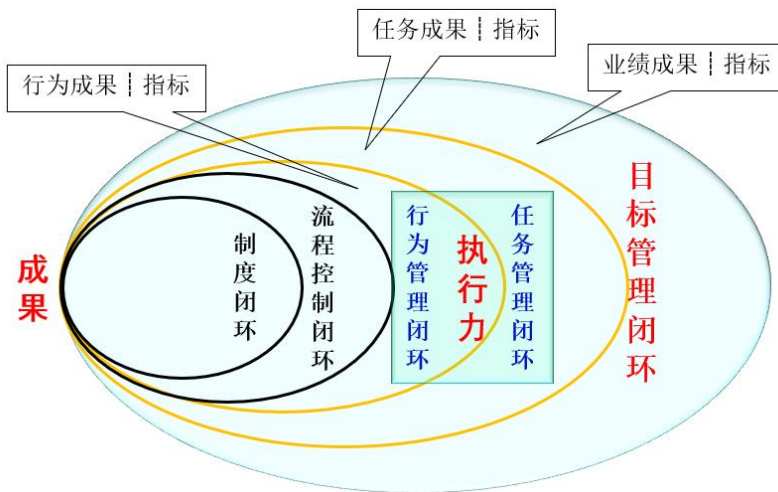


从培训前、培训中，到培训后，我们用贴心、细心，让您安心、放心

## 课程设计：

### 1.课程设计的思想

**闭环管理：**以成果为导向、全场景闭合的管理模式——



### 2. 闭环训练

**闭环训练：**仗怎么打，课程就怎么教——



## 参训对象：

- 1) 企业高层：总经理、营销副总经理等
- 2) 销售部门：总监、经理、部长、主任等
- 3) 市场部门：总监、经理、部长、主任等
- 4) 分支机构：总经理、总监、经理等

## 课程教学模式：

### 1.成果教学法

以成果为导向的教学模式：

- 1) 明确学习的最终成果——提升管理成果量和业绩量
- 2) 由成果推断最佳实战技能（闭环管理技能）、实战策略（闭环管理策略），
- 3) 由成果推断最佳落地工具（闭环业务管理工具）

### 2.行动教学法

以学员为中心的教学模式：

- 1) 实战案例解读：针对销售实战案例，关键细节的解读和剖析
- 2) 典型问题互动：针对销售典型困局，发出问题、师生互动、总结最佳答案
- 3) 小组讨论分享：针对销售场景策略，分组展开讨论，分享最佳经验
- 4) 红蓝对抗演练：针对销售薄弱环节，红蓝角色对抗演练，构建最佳操作方法



**课程大纲:**

课程大纲	培训收益
<p><b>第一讲 应对变局，年度营销计划的思路创新</b></p> <p>案例分析.....</p> <p>1, 变速经济环境对企业营销的五大挑战</p> <p>    市场变化太快，机会在哪里？</p> <p>    传统目标管理失效，如何更新思路？</p> <p>    资源有限，怎么样提高费效比？</p> <p>    执行力差强人意，如何保证计划的落地？</p> <p>    团队动力不足，有什么更好的办法？</p> <p>2, 年度营销计划的规范化</p> <p>    年度营销计划书格式</p> <p>    年度营销计划书要解决的四大问题</p> <p>3, 年度营销计划的思路创新</p> <p>    市场机会创新</p> <p>    目标规划创新</p> <p>    管理模式创新</p> <p>案例分析.....</p>	<p><b>学习成果:</b> 认识当前形势的企业营销深层次问题</p> <p>    了解年度营销计划的创新方向</p> <p><b>实战工具:</b> 年度营销计划书 (工具)</p> <p>    目标管理闭环模型</p>



## 第二讲 数据分析，探寻市场突破的机会

### 案例分析.....

#### 1, 营销数据分析的意义

发现问题

探寻市场机会

#### 2, 营销数据的分类与分级

营销数据的分类

营销数据的分级

#### 3, 营销数据分析的三个方向

客户结构分析

市场趋势与机会分析

投入产出比分析

### 案例分析.....

**学习成果:** 认识营销数据分析的意义

掌握营销数据分析的基础性技能

掌握营销数据分析策略

**实战工具:** 营销数据的分类与分级

营销数据分析模型



## 第三讲 双发引擎，战略性增长的目标设计

### 案例分析.....

- 1, 目标管理的问题分析
  - 目标管理的七大困境
  - 目标管理困境的深层次原因
- 2, 双发目标规划
  - 目标规划的顶层思维
  - 双发目标是什么
  - 双发目标解决了哪些问题
- 3, 增长导向的 KPI 设计
  - KPI 的五种属性
  - KPI 设计的三大人性逻辑
  - KPI 设计的六个要求
  - 增长导向的五项 KPI

### 案例分析.....

**学习成果:** 认识传统目标管理的深层次问题

树立双发目标的创新思维

掌握双发目标及 KPI 规划方法

**实战工具:** 双发目标

增长导向的 KPI



## 第四讲 策略优化，集中力量打开灭战

### 案例分析.....

#### 1, 营销战略推进

营销战略规划

营销战略推进闭环

营销战略实施的五个要点

#### 2, 营销策略组合创新

营销策略的聚焦

营销策略的推广创新

#### 3, 营销预算与资源配置

投入产出的优先法则

预算与双发目标的统一

资源的倾斜配置

### 案例分析.....

**学习成果:** 明确营销策略优化的三要素

掌握推动销量增长的营销组合策略

**实战工具:** 营销战略推进闭环

营销策略组合创新方案

营销预算与资源配置管理工具





## 第五讲 闭环管理，确保计划执行力

### 案例分析.....

- 1, 计划执行的典型问题
  - 背离人性特征
  - 没有形成全方位闭环
  - 形式主义
- 2, 计划执行管理的两项原则
  - 三三制模式
  - 以成果为导向
- 3, 计划管理闭环
  - 计划的集成化管理
  - 以成果为导向的常例性管理
  - 以成果为导向的业务辅导

### 案例分析.....

**学习成果:** 认识计划执行的深层次问题

掌握计划执行管理的原则

掌握计划闭环管理的三维策略

化解计划管理的博弈和碎片化问题

**实战工具:** 计划集成化管理工具

成果导向的常例性管理工具

成果导向的业务辅导策略





<p><b>第六讲 深度激励，引爆营销团队的激情</b></p> <p>案例分析.....</p> <p>1, 如何引爆营销团队的激情</p> <p>    营销突破和增长需要什么样的团队</p> <p>    传统激励制度的七大困境</p> <p>    引爆营销团队激情的制度创新</p> <p>2, 激励心理解剖</p> <p>    激励心理的内在需求</p> <p>    激励心理的外部影响力</p> <p>    激励心理与管理</p> <p>3, 驱动力激励策略</p> <p>    驱动力激励的概念</p> <p>    双发目标激励</p> <p>    成果激励</p> <p>    倒逼式激励</p> <p>    竞争杠杆激励</p> <p>案例分析.....</p>	<p><b>学习成果:</b> 认识传统激励制度的问题</p> <p>    了解激励心理的两大影响因素</p> <p>    了解驱动力激励的概念</p> <p><b>实战工具:</b> 驱动力激励的四大策略</p> <p>    团队竞赛策略</p>
---	---

**讲师介绍: 王老师 闭环管理 | 闭环销售**

**实战背景:** 省政府秘书、远东科技市场总监、翰林事业部总经理、摩托罗拉政府项目销售总监、智博科技集团执行总裁等职

**专业背景:** 清华、北大总裁班客座教授; 人社部全国就业培训技术指导中心《营销师》首席专家; 华为、用友等企业大学的特聘专家

➤ **数据证明实力**

**实战:** 20 年企业实践, 带过 11 支不同规模的团队

**培训:** 900 多场培训课程, 学员 30000 多位

**咨询:** 50 多个咨询项目, 均大幅度提升销售 KPI 及团队业绩



案例：3000 多个案例研究，包括管理策略、营销业务

## 研究及产品

出版专著：《驱动力》、《大客户销售路线图》

理论研究：闭环管理、闭环销售

培训产品：闭环管理系列课程、闭环销售系列课程

咨询产品：闭环管理系统、闭环销售系统（销售 KPI 和业绩提升）



## 服务客户：

工业品	海信集团、长城润滑油、东方电器、联泓集团、康得集团、动力源股份、南山集团、慧谷化学、宇明阀门、东标电子、昆仑海岸、冠利新材料、国瑞升科技、佳力高纤、红三叶集团、深圳振豪密封、圣万提注塑、天津瑞基化工、宝武集团梅山钢铁、昆明钢铁集团、龙腾特钢、豹驰集团、河北海贺胜利、青岛瑞智精密、圣戈班管道系统、柳道热流道系统有限公司、科惠工业材料
IT、系统集成	用友股份、新大陆、东软股份、长城信息、东方通科技、天融信、万里红科技、绿盟科技（亿塞通）、华宇信息、北斗导航、四维图新、中科宇图、中科遥数、中地数码、华夏科技、中企动力、龙图软件、北大软件工程、辰安伟业、万集科技、胜利油田软件、华旭金卡、泰德汇智、爱迪科森、曙光股份、东方飞扬、北京冠金利、北京互信互通、北控三兴、易美软通、世纪东方国铁、中地时空数码
高科技	深圳力合微电子、新大陆、无锡奥特维、中车集团、北京交控、北京和利时、中国电子集团、武汉理工大学产业集团、天诚盛业、上海力信测量、世纪东方、武汉高德、方物科技、中标方圆、新亚天影、龙德时代、广东科密集团、中航华燕科技、星格测控技术、中科英泰信息技术、深圳通业科技



# 突破和增长导向的年度营销计划

公开课课纲

环保、节能、新能源	中石油、中海油、中持股份、永清环保、中节能集团、菲达环保、中科环能、碧水源、通源环境、路域生态、内蒙古环保投资集团、富通环境、爱士环境、现代环境、青岛佳明测控、硕人科技、中科实业、北京东润环能、高能时代、晓清环保、小黄狗环保、天合光能、中广核集团、浙能电力、清华太阳能、新奥燃气、合肥中盛绿色
电气、电力	南瑞集团、远东集团、长峰集团、普讯电力、中电普华、天泽电力、西班牙埃特罗斯、施耐德、欧姆龙、湘能科技、华呈基业、特变电工、力合微电子、煜邦电力、北京合众科技、许继电器、上海吉泰电子、新创四方、秦骊成套电器、浙能电力有限公司、北京电力、山西电力、神马电力、杭州光速集团
通讯	华为、中兴通讯、北京瑞斯康达、北京电信规划设计院、中通服咨询设计研究院、深圳华讯方舟、武汉烽火集团、广州阿尔创、中国移动、辽宁移动、广西移动、郑州移动、武汉电信、中国联通北京公司
互联网	美团、百度、百科互动、人人网、阿里巴巴、必联网、校易收、上海震坤行（工业品互联网）、京东商城、车友网
非家用车、汽车配件	东风汽车设备、东安发动机、徐工、三一重工、宇通客车、西安康明斯、柳州五菱、江铃改装车、中联重科、中彰国际、卡特彼勒、江苏海沃（环保车）、中联重科、鹏翎胶管、庞大汽车集团、新宏昌重工集团、奇瑞汽车、亚之杰汽贸、北京福田、上海双林集团、意昂神州、斗山山猫、中兴智能汽车
军工企业	兵器集团 43 所、总参 56 所、南方航空发动机（已并入中国航空发动机）、西安 16 所、213 所、航天精工、新兴东方、中国电子集团 36 所
设计院、第三方机构	中南设计院、中国联合工程公司、巅峰智业、安徽省交通规划设计院、中国商业联合会、北京工程咨询公司、中认倍佳（3C 检测）、江苏中民金服、北京电信规划设计院、北京华宇恒通
建筑、建材	碧桂园、中天建设、中建七局、东方雨虹、蜀羊防水、北新、盛德宝罗



# 突破和增长导向的年度营销计划

公开课课纲

生物科技、 医疗器械	中国科学器材公司（中国医药集团）、中源协和（和泽生物基因）、广州 金域检验、茂健联星生物、勤邦生物、河南牧翔动物药业、毅新兴业、上 海威士达、北京怡和嘉业、北京天智航、北京伏尔特、广州维力医疗器械
---------------	--

## 学员评价：

王老师有功力！本次我们在北大做了五天的培训，前面有四个老师授课，王老师是最后一个出场。在这种情况下，王老师的课堂气氛还是排名第一！

——钟奋强（广东科密集团董事长 双博士）

相见恨晚！如果早遇到王老师，我们会发展得更好！

——周豫（中航工业华燕科技总经理）

王浩老师的《创新管理-驱动力》课程给了我很多启发

——周生俊（金夫人集团董事长）

我听过的课培训相当多，包括在联想和方正。比较而言，王老师的全案例教学是一大亮点。这些案例不仅真实、新鲜，更是给我许多启发。

——蓝焯（前方正科技副总裁）

