

工程车区域经理技能提升系列培训之

日常业务管理实务

第一讲 目标管理概论与实务

1、目标管理的概论

- ◇ 营销目标管理的常见问题及分析
- ◇ 正确理解目标管理及其要点
- ◇ 区域经理目标管理的特点与导向
- ◇ 案例分享：

2、如何制定科学的营销目标

- ◇ 正确理解目标及制定原则
- ◇ 设定营销目标的流程与方法
- ◇ 区域市场营销目标的确立
- ◇ 案例分享：某复合肥企业营销目标的制定

3、营销目标的分解和沟通

- ◇ 目标分解与下达中误区与分析
- ◇ 营销目标的分解方式与技巧

- ◇ 如何与下属沟通和下达营销目标
- ◇ 营销目标的横向沟通与协调
- ◇ 如何科学地修正营销目标
- ◇ 案例分享：某区域营销经理的目标分解

第二讲 计划制定与执行管理

1. 什么是有效的营销计划

- ◇ 营销计划管理的难点分析
- ◇ 有效营销计划的要点 - 5 W 2 H
- ◇ 结合目标分解指导下属制定计划
- ◇ 案例分享：某区域经理的营销计划管理

2. 加强营销计划的执行力

- ◇ 建立计划与检核分级管理体系
- ◇ 过程监控要遵循哪些原则与要点
- ◇ 加强过程检核与指导的主要方法
- ◇ 协助下属执行或调整行计划

3. 分组案例研讨：

- ◇ 这个区域经理的目标和计划该如何保证完成？

第三讲 营销预算及费用管理

1. 认识营销预算及费用管理

- ◇ 营销费用预算管理的必要性与特点分析
 - i. 没有有效的预算，就没有有效的授权
- ◇ 如何建立有机性营销预算管理体系
 - i. 明确营销一线与职能部门责权关系
 - ii. 制定相关的规范与流程
- ◇ 案例分享：某公司的营销预算体系

2. 如何编制科学的营销预算

- ◇ 营销预算的主要内容分析
- ◇ 相应的制定方法与相关流程
- ◇ 如何进行营销预算调整
- ◇ 案例分享：某区域经理的预算点评

3. 营销预算执行与费用管控

- ◇ 不同类型营销费用及其管控方式
- ◇ 区域营销费用的分析与优化
- ◇ 如何与财务部门有效协调
- ◇ 实战案例分享：张经理的费用超标怎么办？

第四讲 营销组织绩效管理实务

1、 认识营销绩效管理

- ◇ 营销绩效管特点认识
- ◇ 绩效管理的核心内容与具体步骤
- ◇ 区域营销经理做好绩效管理的注意要点

2、 考核指标设计与考核方法选择

- ◇ 结果与过程相结合的营销考核指标设计
- ◇ 简单明了的考评办法与技巧介绍
- ◇ 案例分享：某营销人员的考核指标与方法

3、 如何做好营销绩效改进与提升

- ◇ 如何与下属沟通考核结果，并消除异议
- ◇ 指导下属绩效改进的技巧

- ◇ 如何有效跟进落实绩效改进

4. 分组案例研讨：

- ◇ 区域经理大张在绩效考核中遇到的烦恼？
- ◇ 结合本课程内容，就实际工作中的问题进行答疑