
区域市场突破与职业提升

一、 区域市场运作的主要问题与突破方向

- a) 当前市场运作的主要问题及原因分析
 - i. 主要就区域市场运作的问题进行剖析，找到背后的原因
- b) 各细分市场发展现状与趋势判断
 - i. 市场的特点与运作要点解析
 - ii. 未来发展趋势分析
- c) 国内渠道特点与发展趋势
 - i. 专业市场、工程、KA 和网络等不同细分渠道的了解
 - ii. 总结各自特点与运作要点
- d) 区域市场的机会与挑战，找到突破方向与思路
 - i. 分析我们可能遇到的挑战和竞争压力
 - ii. 分析区域市场的优势与突破机会
 - iii. 我们实现市场突破的方向及相关策略建议

二、 突破区域市场的具体策略规划

- a) 如何快速调研和诊断区域市场，发现突破要点
 - i. 如何快速调研和认识区域市场，包括容量、格局、客户、对手和渠道等情况
 - ii. 如何运用科学的工具方法，准确诊断市场问题，把握突破关键
- b) 做好区域市场的运作策略规划
 - i. 区域市场的科学布局，重点突破中心市场，带动周边市场
 - ii. 产品、推广和促销等策略的设计与组合优化
 - iii. 根据市场节奏，如何淡季有温度、旺季有热度
- c) 不同细分市场和渠道的开发与提升策略
 - i. 专业市场的覆盖与渠道提升策略
 - ii. 市场布局规划与其渠道的开发策略
 - iii. 市场的开发规划与其渠道开发策略
 - iv. 其他相关隐形渠道的运作策略
- d) 典型企业案例分享

三、 如何做好渠道精耕与市场推广

-
- a) 区域市场的渠道协同与提升
 - i. 区域市场各细分渠道的优化整合要点
 - ii. 建立主导的各经销商的沟通平台
 - iii. 如何有效牵引和激发经销商的积极转型
 - 2、 各类渠道的日常维护与管理
 - i. 渠道管理维护的主要内容，相关的表单与标准
 - ii. 如何进行各渠道经销商的日常拜访
 - iii. 如何与各类型大经销商打交道，具体沟通技巧
 - iv. 经销商常见问题及其解决策略
 - 3、 如何妥善处理各类渠道冲突
 - i. 区域渠道冲突表现和原因分析
 - ii. 冲突处理的基本原则与导向
 - i. 具体处理策略与技巧
 - b) 如何做好区域市场的品牌推广与促销活动
 - i. 理解和吃透市场推广策略与相关政策
 - ii. 结合区域市场特点的制定执行计划，并取得渠道的配合
 - iii. 加强活动执行的全程全场管理，力求实效
 - iv. 做好活动总结，相关物料管理和费用核销
 - c) 相关实战案例分享

四、 营销经理的职业化转型与能力提升

- a) 业务人员的现实压力与认识误区
 - i. 一线营销人员的问题表现和原因分析
 - ii. 大家的心态与认识误区解析
- b) 营销人员的职业化转型与提升
 - i. 如何认识营销人员的价值与责任，理解营销职业的要求及其精神
 - ii. 优秀营销人员经理的基础素质与业务技能
- c) 业务人员的自我管理 with 完善
 - i. 如何制定和实现目标，强化自身的目标意识和导向
 - ii. 有效的工作计划和执行，学会管理时间和工作，成为效率人士
 - iii. 如何进行工作总结与汇报，做好日结日清、日清日高
 - iv. 如何与领导有效沟通，争取其支持与政策倾斜

v. 如何融入团队，获得大家的支持与协助

五、 相关案例分享与互动研讨

结合个人成长、市场运作与管理的实际进行提问与研讨