
区域经理的职业精进

一、 区域经理的职业化转型与能力提升 (1.0 小时)

- a) 区域经理的岗位角色与职业责任
- b) 应该具备职业素质与精神
- c) 标杆区域经理的案例分享

二、 从业务开拓到区域市场经营的转型 (1.5 小时)

- a) 理解区域市场经营的命题和内涵
- b) 夯实市场基础，获得持续发展
- c) 短期业绩压力与长期发展的平衡
- d) 实战案例分享

三、 需要掌握的专业技能、工具与方法 (2.0 小时)

- a) 分析区域市场的分析与规划方法与工具
 - i. 区域市场分析的主要因素与内容
 - ii. 分析的思考框架与模型方法
 - iii. 市场分类方法与定位方法
- b) 营销策略制定步骤与控制方法
 - i. 区域市场营销策略的设计方法
 - ii. 营销策略调整的节奏与方法
 - iii. 策略效果跟踪与分析工具
- c) 如何运用销售报表，发现与解决问题
 - i. 各类销售报表的内涵与元素说明
 - ii. 数据分析的主要科目与方法
 - iii. 绩效诊断方法与改进方法选择
- d) 典型区域分析案例分享

四、 促进团队协同，善于整合资源 (1.5 小时)

- a) 如何有效整合区域市场的外部资源
 - i. 渠道资源整合与经销商促进
 - ii. 终端资源整合与协同运作
 - iii. 区域相关合作者的合作要点
- b) 与财务、生产和物流等后台部门的有效协同
 - i. 正确理解公司的政策导向和制度规范
 - ii. 与后台管理部门的沟通技巧与协调方法
- c) 与市场部、销管部等营销管理部门的沟通与协调
 - i. 理解市场与销售的职能定位与协同关系
 - ii. 学会如何汇报工作与争取资源

d) 相关案例分享

五、 相关案例分享与互动研讨

(0.5 小时)

结合学员区域市场运作体会与日常管理的实际情况，进行提问与研讨