
《企业销售预测与库存管理》培训大纲

课程目标：

- 1、科学的销售预测，可以让企业规避缺货及积压风险。
- 2、了解准确的销售预测，对区域产品销售增长的重要意义。
- 3、学会销售预测的方法及步骤，合理销售预测及订单处理。
- 4、学会安全库存管理的基本工具及其使用方法。
- 5、引导销售经理树立市场观念、营销观念，转变自身角色及定位。

课程大纲：

一、销售预测与销售经理转型

- 1、销售预测对于区域业务成长的重要意义
- 2、销售经理转型及未来定位
 - (1)精细化到精益化营销
 - (2)被动营销到主动营销
 - (3)从专业到专家
 - (4)从一线人员到管理者
 - (5)从管理者到经营者

二、销售预测与需求衡量

1、销售预测的基础是需求预测

案例：可口可乐销售预测助长业务增长

2、衡量市场需求

- (1)市场细分：潜在市场、有效市场、目标市场、渗透市场
- (2)市场需求、公司需求
- (3)市场预测
- (4)公司销售预测

3、测算当前需求

- (1)总市场潜量概念
计算方法：连比法

现场练习：连比法计算总市场潜量及点评

(2)区域市场潜量概念

计算方法：市场组合法、多因素指数法

现场练习：市场组合法、多因素指数法实际运用

(3)行业总销售额

(4)市场份额及分析

4、估算未来需求

- (1)销售预测的三个阶段
- (2)公司怎样进行销售预测？
- (3)销售预测基础及其方法

购买者意图调查、销售人员意见综合法、专家意见法、过去销售额分析、市场测试法

讨论：如何进行销售预测？其方法与依据有哪些？

5、评估市场容量及机会

(1) 评估方法

(2) 机会分析

三、需求管理与销售预测

1、需求管理初步

2、销售预测的步骤

讨论：公司目前是如何进行需求管理的？有哪些地方需要改善？

四、需求管理与订单处理

1、订单处理的原则与方法

2、订单处理流程与技巧

3、如何处理紧急订单

头脑风暴：公司目前的订单处理流程优缺点分析？改进办法？

五、库存管理

1、库存管理的功能

(1) 1.5 倍库存法则

(2) 1.5 倍库存原则与做订单的关系

(3) 做订单三部曲

(4) 如何对上、对下下达 1.5 倍原则下的订货计划

(5) 1.5 倍库存计算步骤与方法

现场演练：1.5 倍库存计算及订单下达方法与技巧

2、存货周转

(1) 存货周转的概念

(2) 存货周转的方法与步骤

练习：如何进行存货周转

(3) ERP 系统在库存管理当中的实际运用

3、联合库存管理思想及发展

某企业联合库存管理案例解析