

---

# 《企业销售预测与库存管理》培训大纲

讲师：崔自三

## 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