

《区域市场的有效管理》

第一单元：前言

第二单元：如何为下属分解指标

- 指标分配与下属积极性
- 指标分配影响任务的完成
- 销售指标分配的六大要素
- 区域产品销售预估的四种方式
- 目标医生销售指标分解的两种思路
- 成熟产品的指标分配法
- 新上市产品的指标分配法

第三单元：协助下属制定工作计划

- 指出影响地区销售的因素
 - 区域市场环境分析
- 指出制定计划的四步模式
- 用 **SMARTA** 原则制定定量与定性的目标
- 主目标与次目标
- 制定区域销售策略与行动计划

第四单元：监控销售计划的有效执行

- 医药代表的区域划分
 - 区域医药代表数量的五种决策
 - 区域组织架构设置的四种方式
 - 指派医药代表到销售区域
 - 通过对医药代表的管理完成计划
 - 有效区域覆盖的四大原则

第五单元：指导下属的常规技术

- 销售进度表
- 区域随访辅导
- 建立“区域随访跟踪管理系统”
- 绩效管理(规划/面谈/评估)
- 经理与下属的时间分配
- 周/月例会
- 季度会/年会
- 月度工作报告/总结

地区新闻信
执行控制的类型与执行过程的关系