

# 《如何完成年度销售指标》

## 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