

超级总代理年度营运计划

一、课程计划

- 1、概述零售型企业年度计划
- 2、制定年度计划重要性
- 3、如何科学有效制定年度计划
- 4、制定年度计划的注意事项
- 5、年度计划的战略调整

二、课程内容

- 1、了解如何从战略出发考虑营销计划
- 2、学习年度营销计划的制定过程
- 3、达成营销计划的执行手法和流程
- 4、学习销售管理和计划管理方法
- 5、提高企业市场运营的敏锐度，降低企业风险
- 6、提高商品运作的科学依据
- 7、强化企业品牌运作模式
- 8、案例运用分析（见附件一）

三、培训对象：

品牌代理商、加盟商、销售经理、营销中高层管理人员

附件一：

《年度经营规划与运营计划报告》

第一章. 2012 年市场预测和公司经营方针

- 1.1 2012 年市场预测
- 1.2 企业定位、公司经营方针的阐述

第二章. 2012 年公司经营目标和目标细分

- 2.1. 核心经营目标确立

2.2. 经营销售目标细分

2.3. 经营管理目标管控

第三章. 主要经营策略规划

3.1 市场策略

3.2 商品策略

3.3 品牌策略

3.4 招商策略

3.5 新事业平台搭建：电子商务平台

第四章. 年度工作行动计划简述

第五章. 达成以上经营目标的各系统经营目标管理思路

5.1 生管系统

5.2 人力资源系统

5.3 物流系统

5.4 IT 信息管理

5.5 财务系统

5.6 组织管理系统

第六章. 公司资金流预算和监控规划

6.1 物流与资金流的规划

6.2 年度重点收支项目预算

6.3 公司年度费用点控制

第七章. 规划报告的相关文件或附件