

## 《专业的区域市场分析与营销策略制定技巧》

课程目标：学习用市场营销学的眼光对区域市场进行系统分析评估，对区域市场的发育进行有效的规划，选择最佳的区域市场开发策略，制定可执行的区域市场销售计划，锻造精英型的销售团队，高效提升区域市场的销售团队的业绩。

课程特色：重点讲解、案例讨论、角色演练、录像观摩

课程对象：产品经理、大区经理、地区经理、销售主管。

课程时间：1天

课程大纲：

第一单元：区域市场开发与管理的总体思路

第二单元：区域市场宏观分析

第三单元：区域市场微观分析

怎样进行市场细分

竞争对手分析

产品分析

销售代表生产力分析

#### 第四单元：制定区域市场开发目标

影响地区销售的因素

区域市场开发目标的设定

常用销售预估的 4 种方法

制定定量与定性的目标

#### 第五单元：制定区域市场开发策略

TOWS 策略指定法

推拉策略结合法

选择最佳的区域销售策略

#### 第六单元：制定区域市场销售计划的流程

目标设定

差距分析/策略选择

行动计划

所需资源

结果预测

## 第七单元：销售团队的建设与管理

销售团队的特点

四种类型的销售代表的个性特征与管理技巧

指标追踪与销售技能辅导

销售培训与教练技巧

## 第八单元：案例讨论与区域市场销售计划范本