

《区域销售经理训练营》

---精英销售团队锻造与业绩提升技巧

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：大区经理、地区经理、销售主管。

课程时间：2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