

《医药公司销售经理管理技能与执行力提升》

课程目标：课程针对公司销售管理机制调整，区域营销经理迫切需要提高规范的市场营销管理能力专门设计，帮助学员学会用市场营销学的思路进行销售和区域市场管理，通过学习掌握对自己的区域市场进行分析规划，设定目标，制定市场策略及行动计划，以及执行计划的能力。

课程特色：重点讲解、案例讨论、自我测试、录像观摩

课程对象：销售部经理、区域经理（分公司经理）、办事处经理、销售主管

课程时间：2天

课程大纲：

第一单元：如何正确理解区域营销经理的执行力？

医药区域营销经理所面临的挑战

对执行力的正确理解

医药销售经理的角色与职能

卓越医药经理人的角色与职能

医药销售经理的核心能力

第二单元：区域市场销售计划的制定

区域产品销售预估

确立销售目标

选择销售策略

制定行动计划

第三单元：区域市场销售计划的有效执行

销售力量的组织原则

5种医药代表数量的决策与区域分配

销售指标分配的方法

实现计划的方法

有效的区域覆盖原则

保证控制职能有效执行的步骤

保证控制职能有效执行的 TAFPP 原则

各类销售报表的有效使用

第四单元：九种主要的执行控制技术

销售进度表

区域随访

建立“区域随访跟踪管理系统”

绩效管理（规划/面谈/评估）

时间管理

周/月例会

季度工作报告/总结

地区新闻信

第五单元：实战案例讨论

