

《办事处销售经理管理能力提升训练营》

讲师：崔自三

团队建设：

- 分组：队长、队名、口号、队歌
- 培训结束，评出优胜组、先进个人，并进行奖励

引子：

新版龟兔赛跑的故事

第一模块：办事处的工作职能与有效管理

一、常见的三种办事处类型

- 1、统管式
- 2、并存式
- 3、依附式

二、办事处的六大功能

- 1、企业营销目标承担及二次分解达成
- 2、根据任务指标及市场合理人员招培
- 3、当地市场开拓及经销商的管理维护
- 4、信息上传下达，协调厂商产供销
- 5、策划、组织、执行企业销售与市场活动
- 6、做好企业安排的其他工作

三、办事处经理十二大工作职责

- 1、制定或完善办事处规章制度
- 2、优化与整合办事处组织架构
- 3、组织区域各种会议、活动实施
- 4、负责区域销售团队的打造与提升
- 5、学做销售教练，培训提升员工
- 6、办事处绩效考核修订与执行落实
- 7、检核、督导下属市场工作进展，并做过程管理
- 8、组织制定区域销售计划，并推动落实
- 9、加强市场管理，协调产品、价格、渠道、促销
- 10、关注竞品，知己知彼，百战不殆
- 11、协调订货、发货（物流）、回款、库存等
- 12、其他行政管理工作

第二模块：办事处销售计划与目标管理

一、办事处销售计划管理

- 1、工具：主管、业务员日点检表
 - 2、营销组合计划
附：销售计划各种表格
- 二、办事处营销目标管理
- 1、签订目标责任书
附：责任书模板
 - 2、营销目标过程管理
附：日点检表
鱼骨刺图

第三模块：办事处销售队伍的设计和组织的组织

一、我们应该招聘什么样的人型？

- 1、用人方向
- 2、选聘建议
附：用人模型

二、我们在哪里招聘？

- 1、人才市场
- 2、同行介绍
- 3、专业网站
- 4、从经销商处

.....

三、人员招聘的方法与技巧

- 1、招聘常态化
- 2、书面招聘法

四、营销培训的方法

- 1、上岗资格培训法
- 2、头脑风暴培训法
- 3、专题讲授培训法
- 4、销售难题汇总培训法
- 5、经验交流培训法
- 6、突击抽查培训法
- 7、OJT 现场培训法
- 8、傻瓜手册培训法

案例解析：把现场培训进行到底

第四模块：办事处销售力提升

一、终端巡访标准化

- 1、资料准备
- 2、仪容准备

二、终端巡访关键步骤与技巧

- 1、终端客户分类技巧
- 2、巡访七定关键操作要点

3、巡访八步骤操作要点

第五模块：办事处客户管理与维护

一、经销商日常管理的四项重点工作

- 1、提升现有销售网点业绩
- 2、指导渠道商发货
- 3、统一价格管理
- 4、促进上货率的提升

二、渠道管理的八大常见误区

- 1、不重视新渠道的开发
- 2 不善于、不屑于网络营销
- 3、中间商数量越多越好
- 4、客户实力越大越好
- 5、一切都交给渠道商
- 6、只有用政策，才能更好地管控渠道商
- 7、渠道越短越好
- 8、客户越听话越好

三、经销商管理重点难点突破

- 1、窜货成因及其处理
- 2、价格战及其应对
- 3、“落伍”老客户及其应对
- 4、市场投入及其核销
- 5、产品老化及其应对

四、新形势下如何做好渠道客情关系以掌控渠道？

头脑风暴：有多少方法可以做好客情？请具体列出来？

- 1、常规性周期性的客情维护
 - √周期性的情感电话拜访及其注意事项
 - √周期性的实地拜访及其注意事项
- 2、重大节假日客情维护
 - √贺词载体的选择
 - √贺词内容的确定
 - √道贺要亲历亲为
- 3、重大营销事件发生时客情维护
- 4、个人情景客情维护
 - √生日
 - √非规律性重大喜事
 - √非良性意外事件
 - 故事《蒋介石善做生死文章》
- 5、“多管闲事”客情维护
- 6、重大环境事件客情维护
- 7、销售人员的个性客情维护
- 8、客情最高境界：经商不言商
- 9、客情打造关键：细节要到位

案例：生日祝福案例比较分析