

课程大纲--区域生意经营致胜

业务需求与痛点

有意义的生意增长点，并精打细算配置与之相应的人财物资源，精心部署生意战略和落地战术计划，以更精准、有效、经济的

& 我司的产品在全国经营基本成熟，但最近有些区域增长缓慢，有何方法来提升销量？

& 我司的产品在核心市场占据强势地位，但在某些外阜区域基本空白，或者远远落后竞争对手，有什么办法可以快速提升外阜区域的市场份额？

& 我司的产品在某些样板市场拥有既定的优势，如何把这优势更多地在全国市场拓展开来？

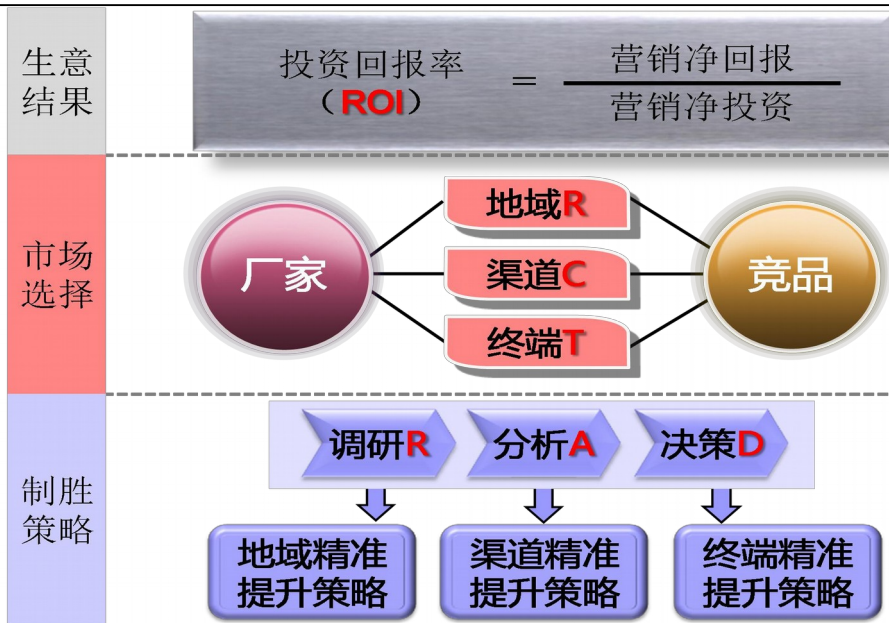
课程特色

& 提升学员的区域生意经营能力，确保区域经营利润目标的实现！

& 提升学员的区域策略性思维能力，确保准确把握区域生意增长的方向！

& 提升学员的 PDCA 计划管理和实施能力，确保区域经营计划的落地！

训练能力	训练岗位	训练方式
& 生意规划能力	& 大区经理 & 区域经理 & 城市经理	2.0 天 & 讲师 讲授 & 案例 分析 & 现场 研讨 & 实战 演练



课程大纲：

课程章节	用时	培训内容
区域经营制胜的关键要求	3.0 H	<ul style="list-style-type: none"> & 为什么要区域生意经营致胜？ & 区域经营致胜四大板块 <ul style="list-style-type: none"> A 渠道管理、渠道布局 A 销售技能提升 A ROI 投资回报，资源整合 & 区域生意增长规划和渠道策略 & 发现机会增量在哪里？ <ul style="list-style-type: none"> A 当前市场现况和潜力分析 A 终端门店、消费者和渠道的发展 A 我司产品如何在渠道和消费者之间结合 A 掌握未来发展趋势

课程章节	用时	培训内容
		<ul style="list-style-type: none"> & 甄别机会 <li style="padding-left: 20px;">A 定量分析： <ul style="list-style-type: none"> — 预测追加增长额&预测追加投入额 — 渠道三度空间：渠道长度、宽度、密度 <li style="padding-left: 20px;">A 定量：测算 ROI 优先级 <li style="padding-left: 20px;">A 案例：渠道杂家的故事 & 决胜机会 <li style="padding-left: 20px;">A 全局竞争思维-SWOT 分析 <li style="padding-left: 20px;">A 运用 SWOT 分析制定决胜策略 <li style="padding-left: 20px;">A 实战工具：渠道生意增长策略决策工具
<p>营销经营管理分析 ROI（投资回报）</p>	<p>3.0 H</p>	<ul style="list-style-type: none"> & 理解我们的生意和获利模式： <ul style="list-style-type: none"> A 理解经营生意本质 A 理解我们面临的经营压力和困境 A 理解投入产出和资源整合管理 & ROI 投资回报-站在经营者立场思考 <ul style="list-style-type: none"> A ROI 的公式测算说明 A ROI 的重要变数管理

课程章节	用时	培训内容
		<p>A 什么是合理的 ROI</p> <p>练习 ROI 计算的重要影响因素工具：ROI 测算</p>
<p>区域生意增长的三维角度进攻：</p>	<p>3.0 H</p>	<p>& 实战演练和案例分享</p> <p>A 地域生意提升策略 A 渠道生意提升策略 A 终端生意提升策略</p> <p>& 机会还是威胁的判断选择：</p> <p>A 发现机会、甄别机会、抉择机会、决胜机会、找到市场机会点和生意增长点</p> <p>& 决策和判断：</p> <p>A 精准决策，找到更精准、有效符合效益的生意增长模式，并能扬长避短、克敌制胜</p>
<p>正确地做事-OPBM</p>	<p>3.0 H</p>	<p>& 资源保障</p> <p>A 总兵力、总战斗力、总精力</p> <p>A 团队保障</p> <p>A 组织架构调整计划</p> <p>A 岗位配置计划</p>

课程章节	用时	培训内容
		<p>A 训练计划</p> <p>& 时间保障-Plan</p> <p>A 时间保障</p> <p>A 统筹兼顾，形成落地计划</p> <p>A Plan 的产出：落地计划</p> <p>& 资源保障</p> <p>A 你有哪些资源？</p> <p>A 费用资源配置方法</p> <p>A 产出：资源&费用预算表</p> <p>& 机制保障</p> <p>A 四大关键机</p> <p>制& 考核</p> <p>机制& 激</p> <p>励 机制 &</p> <p>跟进机制&</p> <p>奖惩机制</p>
经营致胜落地计划	2.0 H	<p>& 经营致胜落地 PDCA 循环</p>  <p>The diagram illustrates the PDCA cycle with four stages: Plan (blue arrow), Do (red arrow), Check (yellow arrow), and Action (light blue arrow), all arranged in a clockwise circle around the central text 'PDCA'.</p>

课程章节	用时	培训内容
		<ul style="list-style-type: none">& P：制定落地计划<ul style="list-style-type: none">A 如何确定责任人？A 如何确定行动标准？A 如何分解里程碑？& D：执行任务，让结果发生& C：过程跟进和检核<ul style="list-style-type: none">A 看报表：要关注哪些经营报表？A 走市场：走市场看什么？A 开好会：如何开好经营分析会？& A：每月回顾与调整<ul style="list-style-type: none">A 竞争对手大力度反扑，怎么办？A 战术执行效果不明显，怎么办？