

区域市场营销团队管理

一.训练题目：区域市场营销团队管理

二.课程时数：6小时

三.参加人员：

四.课程大纲：

壹. 新态势下区域市场深度营销创新突破

(一).现在的市场景气环境低迷谈起

目前国内外市场环境简单分析（因为市场在改变所以我们要跟着变）

市场变化与我们营销人员管理要改善的方向何在

(二).新态势下销售人员管理创新与发展趋势（创新突破要先知道前面还有些什么）

- 要先由 1997 爆米花报告开始说起
- 比尔盖兹唯一的预见未来
- 企业销售组织与员工模型的基因改变（突变与对应）
- 区域市场深度营销人员的执行力观察
 - 市场竞争与人员工作执行能力
 - 兵器的锻造与精兵能力进化

贰. 区域营销团队管理效率的提升改善

(一).区域营销人员能力该有哪些重点建设方向（你团队人员建设偏颇在哪里）

- 满足客户需求的产品知识
- 解决客户问题的知识
- 客户需求的快速识别
- 了解人的通性
- 丰富的谈资
- 顾客购买心理
- 自身形象与热情活力
- 谈判技巧

(二).如何作好销售团队间的经验传递

案例分析：三达膜成套设备市场开发的经验传递模式

进行模式：案例介绍、观看业务人员呈报的 PPT

(三).某区域代理销售团队建设的实际经验与方法

案例分析：参考国外做法的浴火重生

(四).营销人员工作行为特质分析（个人工作特质将严重影响任务的执行效益）

管理环境 **Behavioral Risk** 的「LIFO 管理行为面风险」

客户与部属工作岗位上的行为特征与特质模式

客户与部属人格特质分析（个人工作特质将严重影响销售的执行效益）

(五).区域销售人才储备要做好 2 项工作

优秀人才识别与人员管理

部属能力强化与辅导培育

(六).我该如何做好人才储备工作

孙子兵法:有无度之将无畏战之兵

养兵千日用兵一时的执行误区

日常学习网址共享参考

如何培育与辅导员工的工作

人才识别运用；诸葛亮著名的七观法

参. 区域营销团队的领导与团队特色建设

(一).区域营销领导和管理角色的差别（你日常会忽略的地方）

主管人员领导和管理有根本的差异性

(二).区域营销主管领导力与销售团队的凝聚力（你日常会忽略的地方）

(三).区域营销主管领导风格与销售组织特质分析

销售主管领导风格的影响力与销售团队特色建设的省思

案例分析：李广与程不识的带兵方式与个性影响

(四).日常管理分析检视表：我应该怎样去观察员工表现

参. 领导销售团队的工作参考表

(一).主管日行工作检视表 (工作检查表参考运用)

(二).区域营销人员销售能力检查分析表运用 (工作检查表运用参考)