

企业的终极目的是赢利，而终端就是企业做好市场的资本

《如何管理与控制销售团队》

--- 讲师：王东 老师



【课程背景】

国内服装行业已经全面进入品牌时代，服装品牌间的竞争集中体现在零售终端的竞争，服装零售系统的运营是一个非常完整的营销管理系统。从加盟商市场选址到店面开发，从店铺空间形象管理到人员激励与培训，从货品进销存管理到应收账款管理，从销售数据分析到合理库存控制，每一个环节就好比构成零售业绩这个木桶的每一块木板，任何一块短板的出现最终都可能会影响到整体的销售业绩，这所有的一切有谁知道都掌握在区域经理和督导的手中呢？很多企业设置了区域经理与督导这一职位，也有人在这个岗位上工作，但很多人并不清晰督导和区域经理的职责到底是什么？有时候，区域经理变成了督导，每天抓销售数字；有时候区域经理则变成了终端的消防队长，四处灭火。

区域经理的功能既不是做销售、也不是当大店长。

他的职能应该是非常清晰的：一曰“督”，监督的督；二曰“导”，教导的导。

【课程简述】

《如何管理与控制销售团队》课程系统而全面地阐述了区域经理这一职位在企业中的功能、作用与要求，教练督导的学习心态及需要学习的具体知识要点，使区域经理、能够提纲挈领地看待工作中问题的实质，并提出有针对性的解决方案，使做为承上启下作用的区域经理能够为企业政策的正确执行而深入工作

【课程收益】

通过参加此课程，将使区域经理清晰：

自己在企业中的位置与角色

理清自己所要负担的功能

明确自己需要具备的技能

以积极的心态去面对挑战

把思考转化为促进终端发展的行动

【课程对象】 督导、区域经理

【课程周期】 1天（6小时）

【授课方式】 授课 + 现场互动

【课程大纲】

一、区域经理的工作职责及角色定位

- 1、你的目标是什么
- 2、了解你的企业、文化、品牌、定位
- 3、区经在企业中的角色定位
- 4、区经应该具备的素质与态度

二、区经的职业操守与职责

- 1、区经的形象价值几何？
- 2、区经的礼仪要求
- 3、区域经理的职业素养有哪些

三、沟通就是你的工作

- 1、沟通是区经的责任
- 2、区经的沟通方式
- 3、有效化解职场冲突
- 4、激励下属是聪明的做法

四、培训战略与技巧

- 1、区经培训提升店铺的战斗力的
- 2、区经培训加盟商的重点
- 3、培训的实施与方法

- 4、 培训的管理和评估
- 5、 帮员工制订职业规划

五、 将陈列进行到底

- 1、 专业化的店铺形象
- 2、 活性化的陈列与展示
- 3、 如何有效反馈

六、 促销战略与技巧

- 1、 促销前的市场调研
- 2、 促销的时机与计划
- 3、 促销期间的视觉形象设计
- 4、 用组合好的“一盘货”吸引人
- 5、 整合传播

七、 订货管理

- 1、 季节性订货与成本预算
- 2、 货品的预期销售与比例结构
- 3、 同季货品与订货货品综合对比分析
- 4、 市场流行性分析

八、 财务监管

- 1、 店铺财务管理目标
- 2、 成本控制目标
- 3、 固定费用的使用流程与管理方法
- 4、 费用分析的技巧

九、 团队执行与考核

- 1、 优秀团队的组建
- 2、 高效领导
- 3、 绩效管理

4、 执行目标与方式

5、 绩效评估

十、态度胜于你的能力

1、 爱岗敬业，用积极的心态去工作

2、 端正态度，不要为自己寻找借口

3、 关注细节，用做大事的心态做小事

4、 团结协作，用合作的态度融入团队

5、 高效执行，把态度落实到行动上

帮助您企业提升，令您的企业更具市场竞争能力，是我们共同的责

任！