

# 金牌区域经理营销特训营

主讲：王哲光

## 课程背景

管理大师杜拉克认为除了营销和创新，其他一切都是成本，在金融危机和全球化浪潮的冲击下，如何帮助企业突破销售困局，能否为企业赢得生存和发展必需的有利润的订单，绝对需要一支骁勇善战的**销售精英团队**。不专业的销售人员往往是在“赶走客户”，好的营销策略需要专业、高效、职业化的销售人员来执行，而作为营销推广员，在实战中他们经常会发现：“如何提高店面人员的销售技巧？如何挖掘和探询客户的需求？提升销售业绩的关键在那里？为什么我总找不到团队的感觉？我不应该是一个人战斗！”这一切将通过训练帮你找到答案。

市场竞争日趋惨烈的今天，如何让区域经理积极有效的、坚定不移的、不打折扣、不找借口的贯彻、执行、落实公司的各项销售政策，如何在保证个人业绩的同时更能带领团队提升整体业绩，在企业经营中显的尤为重要！没有一个高度凝聚力、向心力、执行力的团队，任何形式的扩张都将成为空中楼阁！本课程是“道”与“术”的完美接合，通过讲解、演练、游戏、分享、研讨、点评、多媒体互动等丰富训练方式，不但让学员知道要做什么，更要帮助学员如何做到，本课程以培养区域经理必备的营销技巧和管理技能为核心，使培养对象能在业绩表率 and 团队管理方面有明显的提升，并且将学习和掌握的技能及实践经验带回工作岗位，传授给同事与下属，以便为整个公司的业务发展做出更大的贡献。

## 课程目标

- 学会对渠道实施有效管理的方法和技巧，强化市场营销支持的能力，有效的管理和激励团队创造更佳业绩；
- 能根据营销分析制定有竞争力的差异化营销方案，对产品和服务的准确定位，采取正确的营销策略；
- 掌握开发大客户的拓展市场的方法和技巧，了解渠道管控的手段和管理模式；
- 展示出激励能力、团队建设与团队领导的技能，优化人际关系；
- 运用有效的指导、辅导和教练技能来培养下级，组建和打造高效能营销团队。

## 授课对象

本课程作为大区经理营销能力提升训练课程，亦可用于营销子分公司总经理、办事处

经理、省级总经理、销售经理的培养计划。

## 培训用时

2天，每天6小时。

## 授课方式

通过“讲授—演练—分享—点评—感悟—突破”训练法，30%知识点剖析+30%案例研讨+30%演练互动和视频赏析+10%总结、点评、纠偏，使学员在完成一个个任务中体验和成长，成为能有效执行公司政策、获得突破业绩的金牌区域经理。

## 课程大纲

### 一、不打无准备之仗——市场营销策略

#### 1、营销工作的目的

#### 2、营销基本原则

- 1) 营销的真相
- 2) 为什么说没有塑造价值不谈价格
- 3) 为什么说没有建立亲和力不谈产品

#### 3、营销的4P与4C

##### 1) 经典的营销组合4P

产品 (Product) 价格 (Price) 、地点 (Place) 、推广 (Promotion)

##### 2) 拉近客户距离的4C

客户 ( Customer ) 、 成本 ( Cost ) 、 便利 ( Convenience ) 、 沟通 (Communication)

#### 4、市场营销策略

##### 1) 竞争无处不在——竞争来自哪里？

*教学影片：竞争无处不在*

##### 2) 直面竞争的策略——领先者、挑战者、追随者、补缺者的营销战略

##### 3) 差异化营销策略

*工具：SWOT分析*

### 二、区域营销渠道建设与管理

#### 1、得渠道者得天下

##### 1) 渠道管理六步曲

渠道战略设计—渠道构建与优化—渠道控制  
—渠道支持管理—渠道评估管理—渠道拓展

##### 2) 渠道控制的关键点

物流—资金流—信息流—价格——串货

#### 2、如何构建区域营销渠道

##### 1) 渠道运作模式

- 1.1) 代理、经销、直供、联盟
- 1.2) 分区域和分产品

- 2) 导致渠道结构变化的原因
- 3) 渠道层级和渠道成员
- 3、选择比努力更重要
  - 1) 优质代理商的标准
  - 2) 代理商与厂商的关系
  - 3) 筛选代理商的方式——放弃、控制、培训、帮助

*演练：优质变压器代理商*
- 4、区域渠道管控
  - 1) 为什么要更换代理商
  - 2) 如何更换代理商
  - 3) 切换代理商的风险
  - 4) 如何化解代理商的冲突
  - 5) 代理商的激励与控制
  - 6) 渠道风险管理

### 三、区域市场开拓实战技巧

- 1、寻找潜在代理商
  - 1) 代理商的布局
  - 2) 评估代理商的质量
  - 3) 确定发展目标及行动计划
- 2、开发大客户的方法
  - 1) 大客户出现的战场——技术交流、研讨会、企业考察、交易会、展览会、论坛
  - 2) 新代理商的开发方法
- 3、客户干系人分析
  - 1) 需要收集哪些客户资料
  - 2) 找对关键人——干系人分析

*演练：变压器项目客户决策干系人分析*

  - 3) 客户采购标准流程
  - 4) 绘制干系人图谱
- 4、发展业务中的谈判技巧
  - 1) 万事开头难——给客户留下深刻印象的开场白

*演练：拜访训练*

  - 2) 生意是问出来的——询问及引导客户需求的技巧

*演练：SPIN 销售技巧*

  - 3) 谈判中容易犯的九大错误
    - 1) 害怕丢单、容易妥协
    - 2) 让步过快、不留余地
    - 3) 情绪失控、忘记目标
    - 4) 准备不足、汗流浹背
    - 5) 暴露分歧、自乱阵脚
    - 6) 缺乏计划、边谈边看
    - 7) 受制于人、陷入被动
    - 8) 直接攻坚、形成僵局
    - 9) 欣喜若狂、得意忘形
  - 4) 原则下尽可能的赢——谈判战术
    - 1) 掌握主动
    - 2) 谈判圈
    - 3) 谈判节奏
    - 4) 重新定义
    - 5) 计算收益
    - 6) 换将策略
    - 7) 疲劳战术
    - 8) 拖延战术
    - 9) 价格与价值
    - 10) 情感打动

*演练：谈判模拟*

## 四、铁军铸就——打造高效能营销团队

### 1、高效能执行的秘诀

1) 如何布置任务？

*教学影片《如何布置和接受任务》*

2) 如何消除执行阻力？

### 2、常用的不花钱激励六诀

*教学影片：激发潜能永不放弃*

### 3、教练辅导与部属培育

*演练：教练七步法*

### 4、如何打造高效能营销团队

1) 为什么是团队而不是个人

2) 低效团队表象

3) 打造项目性营销团队关键点

4) 高效能职业团队的特征

## 职业习惯造就卓越人生