

《区域经理能力提升》

课程教学大纲

课程名称：《区域经理能力提升》

同名《办事处经理能力提升》

课程性质：内训/公开课

教学时数：学时：6-12 小时（1-2 天）

课程简介：区域经理好比一个小“操盘手”，自己干的同时又能带领团队进行冲锋陷阵。这就需要区域经理既有业务能力，同时又有管理能力和领导能力，在激励的市场竞争中，必须掌握必要的本领，才能成长为“李云龙”式的领导者。因此，在营销计划、客户开发、业绩增长、营销策划、团队建设等方面必须走向专业化，改变团队“散养”的状况，强化团队的凝聚力、向心力、执行力。使整个区域奋发向上、勇于克服困难的整体氛围。

教学目标：提高区域经理的综合素养、通过具体的案例、工具和实操的演练，使区域经理掌握具体的方法，技巧的运用，带团队的能力，提升整体士气、改变公司不良的氛围，增加学员的沟通技巧、掌握具体的沟通方法，摒弃沟通中的错误方法，提高团队的整体运作效率，强化团队意识。培训学员基本的工作方法，圆融汇通的素质，打造高效执行力的员工队伍。

教学要求：采用课堂讲授与课堂讨论相结合的方式进行，课堂讲授要求理论结合实际，运用大量案例和教学实例，深入浅出、旁征博引，要求讲师运用电脑多媒体课件和网络技术作为教学辅助工具，同时配备课堂练习，现场互动以消化老师的课程内容。

教学纲要：

第一章：区域经理的角色认知

1.区域管理者的意义

2.区域管理的角色定位

企业对你的期待

业务员所盼望的上司

经销商喜欢的“边疆大臣”

3.区域经理应有的态度

4.区域经理的职能

5.做好区域管理工作 5 个基点

A.复制分支机构

B.财务与攻关

C.业绩管理

D.打造团队

E.常规工作的顺畅运作

第二章：营销计划与执行

1.营销计划的 PDCA

2.年度营销计划的制定和业绩分解

3.制定区域市场推广计划

4.拓展阶段的网络建设

5.渠道激励

6.区域市场份额争夺

第三章：团队建设打造优秀员工

1. 什么是团队

2. 团队合作不良表现

3. 团队建设遇到的困惑

4. 什么是团队精神

5. 高效团队八种基本角色

6. 培养团队精神的四大关键

7. 成功从员工做起

8. 四类员工的分类

9. 能力与收入

10. 培养积极的观念

11. 感恩的心态

12. 有一颗包容的心

13. 勤奋与敬业

14. 职业生涯规划

第四章：企业内部沟通

1. 管理沟通的九个要素
2. 有效管理沟通的十条基本原则
3. 倾听的五个层次
4. “说”的技巧
5. 沟通积极的身体语言技巧
6. 如何与上级沟通
7. 如何与同事沟通
8. 与下属沟通的九大原则
9. 沟通冲突处理

第五章：打造高效执行力

1. 执行力差的十大原因
2. 团队执行力不佳的原因分析
3. 提高员工的执行心理素质
4. 执行力来自有效的工作总结
5. 工作的轻重缓急
6. PDCA 与制定工作计划
7. 分清时间管理的六项基本方法
8. 打造高效执行力
9. 执行力的行为规范
10. 执行力文化
11. 如何提高团队执行力与凝聚力
12. 一切行动听指挥—海尔的执行力

第六章、客户开发与成交

1. 客户开发的十大误区
2. 客户开发的十大思维
3. 介绍公司产品的 FABE 模式
4. 如何建立个人信任感
5. 如何寻找契合点
6. 如何营造成交氛围？
7. 搞定大客户的四项基本原则

8. 大客户成交预测五步法
9. 客户砍价怎么办
10. 成交的七大信号
11. 成交的八种方法

第七章：营销策划与品牌传播

1. 产品运营体系
2. 价格的本质是什么
3. 如何控制乱价
4. 如何卖价值
5. 产品的经营分析
6. 产品动销图
7. 产品与市场的契合度
8. 销量增长模式
9. 产品推广与消费者心智
10. 互联网为什么不见效
11. 品牌在互联网时代的重要性
12. 小米手机的品牌策略
13. 一个品牌是消费者所经历的总和
14. 互联网时代的品牌传播手段
15. 屌丝产品—江小白
16. 云集标题党成就互联网 标题党

17.工具：如何建立品牌的信任状

18.工具：如何绘制产品战术图

19.工具：定价的方法

20.工具：销量利润矩阵