

## 《区域高效运营与创新管理》课程教学大纲

**课程名称：**《区域高效运营与创新管理》

**课程性质：**营销团队、营销管理

**教学时长：**一天

**培训学员：**区域经理、储备干部

**【课程收益】** 快消品行业的发展趋势与创新思维。区域市场操作的系统性、标准化动作，新员工的激励与能力成长，区域负责人完善区域管理的系统性，赋能经销商的管理与团队，增强团队的凝聚力、向心力、执行力。

### **【培训效果保障】**

① 课程时间分配：

理论讲解 40%    实战练习 20%    课堂互动 30%

重点案例 10%

② 理论讲解结合学员的互动参与，针对工作中存在的问题，提出问题、老师专业讲解-理论归纳-转变为学员的实操工具或流程。

③ 整个培训包括案例分析、现场解答、情境模拟、团队竞赛等形式，让学员处在紧张、热烈、投入的状态中，老师讲授的观点简单实用，容易掌握、方便记忆，学员可以系统地学习的理念、原则和方法，学以致用。

喻国庆老师有多年的营销职业生涯，多家知名企业的营销高管，有丰富的带团队的实操经历、其中有十年的营销咨询师的积累，专注

营销领域，其课程实战落地、理论系统。往往是投资培训的费用，达到营销咨询的效果

## 【教学纲要】

### 第一部分：中国快消品发展趋势

#### 一、快消品的发展趋势

1. 中国经济增长快消品趋于乐观，
1. 价格趋于稳定，稳中有升
2. 产品健康化、推广传播娱乐化
3. 生鲜网络平台、网红直播等新渠道兴起
4. 新品主攻健康、时尚和高端，
5. 借势奥运会冬运会玩转体育营销，
6. 回归初心做好产品和品牌
7. 加码线上，注重线上与线下相融合，
8. 社区团购方兴未艾
9. 银发消费蕴藏无限潜力，
10. 中低线城市成为增长引擎，
11. 数字化和精细化提升价值。

#### 二、关注新业态对市场的影响

1. 新营销：定向铺市、定点引爆、  
一地一策、流量共享
2. 三度空间+三位一体：  
✓ 线上+线下+社群；

- ✓ 认知+交易+关系
- 3. 深度分销到深度粉销
- 4. 网红经济：先红后销、先火后价
- 5. 新零售是对传统终端的革新
- ✓ 吸引更流量
- ✓ 提高转化率
- ✓ 利用新技术
- 6. 新零售对卖场网点的重购
- ✓ “人”的重构：引流的方法
- ✓ “货”的重构：旺销产品合理库存、利用新技术
- ✓ “场”的重构：购物体验感、便捷性

## **第二部分：区域负责人的系统思维与创新**

1. 看清区域市场的格局
2. 准确预测销量增长空间
3. 竞品调研与动态分析
4. 盘点企业/区域资源
5. 区域市场规划与布局
6. 做好计划与预算
7. 带好团队发挥效能
8. 市场开拓的节奏与效率
9. 研讨确定区域的战略战术
10. 管好经销商及其团队

11. 很抓执行、落实到位
12. 监督、考核、总结、提高
  - ✓ 复盘的五个态度、四个动作
  - ✓ 开好有效果有提升的销售会议
13. 工具：三种运营常用工具
14. 工具：目标管控的四种方法
15. 德鲁克目标管理：MBO

## 二、管理中的创新思维

1. 密度思维
2. 横向思维
3. 逆向思维
4. 非线性思维
5. 结构思维
6. 合分思维
7. 共赢思维
8. 复利思维

## 第三部分：营销业绩的执行、检核及考评

### 壹、营销计划销量目标制定方法

1. 营销目标制定的四大原则
2. 考核目标 VS 挑战目标
3. 制定营销目标需注意的三大误区
4. 案例：可口可乐的目标制定方法

## 二、抓住促使营销目标达成的三个关键点

1. 提前备
2. 中间分
3. 月底压

## 三、如何对营销目标进行有效的跟踪检查？

### 1、跟踪检查的目的是什么？

√激励——做正确的事

√控制——要注意纠偏

√溯源——找到不达标的原因

2、跟踪检查要遵循哪些标准？

3、建立跟踪检查制度要注意哪些要点？

4、案例：为什么月报、周报、日报不起作用

## 第四部分：营销精英团队打造与激励

### 一、优秀员工是业绩保障的基石

1.招到区域销售人员的实操方法

2.招聘保证不看“走眼”的方法

✓ 如何考察实操能力

✓ 如何考察情商高低

✓ 如何考察营销的专业素养

3.营销团队管理的“五心”

4.营销团队的整体效能如何提高

5.授权与放权：管与放的尺度

6. 新生代员工的特质与管理方法
  7. “奶爸”的艰辛与回报
  8. 提升员工满意度的方法
  9. 为什么员工不思进取?
  10. 离职的误区：交接工作不交接市场
  11. 工具：诺贝尔奖得主告诉你：禀赋效应
- 式、 经销商团队的赋能
1. 区域管理的“五阶法”
  2. 关注经销商的计划与落地
  3. 经销商的月度营销指导书
  4. 为什么经销商不听我的
  5. 成功管理经销商的七立
  - ✓ 立信/立德/立威/立言…
  - ✓ 培训、技能训练责无旁贷
  - ✓ 植入管理先植入认知
  6. 家族化作坊公司化治理
  7. 如何招到合适的同路人
  8. 经销商团队急需的三种人
  9. 人才对于经销商的重要性
  - ✓ 伙计到职业经理人
  - ✓ “千手观音”到专业多能
10. 工具：一张表搞清经销商的经营

## 11. 工具：渠道活力模型