

高绩效区域营销管理

课程受众：药企一线营销人员（大区、省区、地区经理）

课程时长：一天（6小时）

课程目的：基于区域市场销售增长的管理

课程核心：区域市场规划、区域市场客户管理、区域市场团队管理

课程方式：实战演练+案例分析+理论应用+落地互动

课程版权：牛犇

一、区域规划步骤 - 解决终端销的问题

- 区域化精耕细作 - 确定销售增长来源
 - 1、市场专线布局
 - 2、渠道五定规划
 - 3、区域营销目标制定方法
 - 4、三个档案六个稳定
- 制定区域市场开发目标与开发策略
 - 1、如何规划好市场竞品竞争策略
 - 2、产品-客户-人=钱
 - 3、第一单生意和谁做
 - 4、利用协调客户之间的竞争关系
- 区域市场布局三项分类管理
 - 1、标签管理,
 - 2、价值管理
 - 3、信用管理
- 费用规划的核心问题：投入产出比（大包模式按企业要求此项可更改）
 - 1、区域可支配资源分析、费用预算和预算管理
 - 2、如何做区域营销预算
 - 3、区域营销预算的执行和调整
 - 4、销售与费用计划的执行与监控
 - 5、如何掌控核心要素，使区域市场良性发展

二、区域市场客户管理

- 客户精细化管理
 - 1、严格客户的筛选与评估，选择最合适的
 - 2、协议进度的跟进、每月进销存的管理
 - 3、配送价格和费用的管理
 - 4、发货的管理、服务与支持
 - 5、窜货的管理和控制
- 客户渗透途径

- 1、从广度走向深度，力求渠道聚焦
- 2、协同开发，共同掌握市场
- 3、精准倒推，按品种需求量下沉渠道
- 4、一级追踪，进行亮点二次维护开发

■ 四类价值客户“八字”销售策略

- 1、维持策略
- 2、深挖策略
- 3、发展策略
- 4、稳定策略

三、区域市场团队管理

■ 团队管理

- 1、区域销售管理总图
- 2、区域经理差异管理
- 3、商务经理业务角色
- 4、商务经理管理误区
- 5、商务经理管理 5W

■ 指标制定

- 1、由上而下
- 2、由下而上

■ 绩效面谈

- 1、绩效面谈前的准备
- 2、绩效面谈的注意事项
- 3、绩效面谈的内容
- 4、绩效面谈的技巧
- 5、绩效面谈效果评估
- 6、绩效面谈的要点

■ 技能辅导

- 1、策略性辅导流程
- 2、技巧性辅导流程
- 3、带领比指挥更重要
- 4、新销售法则
- 5、成功辅导的诀窍

■ **队伍管控**

- 1、团队的核心构成要素
- 2、聚焦拉练迅速提高团队战斗力方式
- 3、带领团队与指挥团队的优劣
- 4、团队二八原则保持团队灵魂