

## 《青岛啤酒高新晋大区经理业绩提升工作坊》课程教学大纲

课程名称：《青岛啤酒高新晋大区经理业绩提升工作坊》

课程性质：企业内训 / 公开课

培训学员：新晋大区经理

教学时长：一天

培训内容

- 1、营销团队打造、管理。
- 2、团队激励的方法
- 3、经销商管理及渠道效率提升
- 4、资源调配与合理运用能力
- 5、区域市场整体效能提升

培训目标：提高区域经理的综合管理能力，管理效能提高、营销团队打造包括：组建、管理、如何出业绩，商业组织管理的能力，如何调配资源。

培训方法：工作坊形式，针对核心问题进行研讨，头脑风暴启发学员进行研讨，提供落地实操办法，老师控制时间，专业提示、总结归纳、重点问题梳理及讲解。

教学纲要：

第一部分：营销团队建设与管理（时间分配：3小时）

### 一、 破解招人难的困局

1. 人才对于营销的重要性
2. 错误的招人方法
  - ✓ 突击性招人
  - ✓ 季节性找人
3. 怎么才能招来人（招聘的均为公司一线销售员工）
4. 如何招的合适的同路人
5. 招来的人和现有的人才岗位重复怎么办
6. 新来的人职责分配
7. 经销商团队急需的三种人
8. 招来的人如何发挥作用
9. 其上马送一程
10. 如何洽谈薪酬
11. 新晋人才要高薪怎么办
12. 留人的几种方法
13. 如何处理好离职人员
14. 经销商家族化企业公司化治理
15. 经销商团队的有效管理；

工具：1问20答

方法：判断人才匹配度

### 二、团队管理与激励

1. 面对较大的工作压力下怎样留住人才
2. 如何激发团队工作的主动性与积极性；
3. 提升自己的领导力，提升团队凝聚力；
4. 怎样让员工尽快适应新的管理风格；
5. 原来的同事现在变成上下级如何处理；

工具：禀赋效应

方法：激励方式

方法：职业规划与技能

方法：奶爸负责制

方法：如何做好90后的管理；

## **第二部分：经销商管理与渠道运营（时间分配：2小时）**

1. 了解新兴渠道（美团、饿了么、美菜等等）
2. 低占有率市场、高占有率市场怎样实现区别化的经销商培养；
3. 如何提高经销商忠诚度，提高经销商的推进力；
4. 如何提升经销商的配合度与自主推进能力、培养自主推进意识
5. 工具：一章表格搞清楚经销商的运营能力
6. 工具：渠道活力模型
7. 工具：经销商价值评估
8. 工具：华为经销商激励表
9. 方法：经销商能力提升路径

## **第三章：资源调配能力（时间分配：1小时）**

1. 资源的盘点
2. 资源整合能力
3. 资源的有效分配-拉动销量业绩和团队积极性
4. 如何获得更多资源
5. 资源与业绩的关系
6. 资源与决策
7. 资源是使用的的方法
8. 工具：决策过程与方法
9. 方法：任务分解与资源预算