

《医药经销商的管理能力提升》课程教学大纲

课程名称：《医药经销商的管理能力提升》

课程性质：内训

教学时长：一天

课程收益：经销商做大做强主要的方法就是进行新市场的开发和对利基市场的维护，新市场的开发困难重重，多种因素重叠，艰难而复杂，需要专家根据行业及企业产品的特点设置专业的课程，来解决市场开发的问题。根据市场的状况和公司资源制定不同的市场策略、掌握样板市场和样板客户打造的方法，以及经销商业绩提升的方法。

教学要求：采用课堂讲授与课堂讨论相结合的方式，课堂讲授要求理论联系实际，运用大量实践案例和教学实例，深入浅出、旁征博引，现场互动以消化老师的课程内容。

教学纲要：

第一章：运营团队的价值

一、团队的组建与打造

1. 什么是团队？共同的价值观
2. 统一的明确的奋斗目标
3. 团队建设的基本步骤
4. 严密的组织，严格的纪律
5. 共同遵循的行为准则
6. 团队精神决定企业和个人的命运
7. 人类靠团队精神成为世界霸主
8. 好的团队精神的民族和国家领导世界
9. 好的团队精神的企业可以创造奇迹
10. 如何培养下属的团队协作精神
11. 研讨与总结:团队运作的基本原理
12. 怎样提高中层干部的团队凝聚能力
13. 如何打造团队激情

二、如何有效激励下属

1. 激励原理与部激励文化的基本类型
2. 练习:他们为何而努力工作？
3. 员工激励的核心技巧
4. 员工激励与员工预期管理
5. 塑造良好的内部激励机制
6. 企业内部激励机制的内容
7. 制度型激励与非制度型激励的综合运用
8. 日常工作中如何有效激励下属
9. 用团队格言、信念、信仰激励
10. 领导者如何用社会使命感激励团队
11. 日常工作中激励下属的 10 种常见方法
12. 如何用目标和梦想激励下属

第二章：沟通与冲突管理

1. 沟通的重要性
2. 沟通常见的障碍
3. 沟通的八大特性
4. 工作沟通的 7 个步骤
5. 沟通的有效空间距离
6. 沟通的身体语言忌讳
7. 沟通的“五心”
8. 有效管理沟通的四大关键
9. 倾听的重要性
10. 倾听的内涵——五到
11. “说”的技巧
12. 与下属沟通的原则
13. 说话与场合
14. 说话的语气语调
15. 多说“小话”
16. 沟通冲突处理
17. 赞美的技巧
18. 沟通中肢体语言的运用
19. 沟通的 ABC 原则
20. 压力情绪管理
21. 工具：5W2H
22. 工具：PDCA
23. 工具：复盘的运用
24. 工具：沟通中需遵循的“禀赋效应”
25. 工具：沟通中的 KISS 原则

第二章：运营管理的技能

一、管理基本概念

1. 管理层面对的挑战
2. 管理的角色与作用
3. 运营管理的误区
4. 不同工作类型运营管理干部管理差别
5. 企业管理的发展阶段
6. 学习与成长

二、高绩效的目标管理

1. 管理的驱动系统：目标管理
2. 如何设定有效目标
3. 目标设定的 SMART 原则
4. 练习：如何设定合适的工作目标
5. 目标管理的主要内容
6. 目标管理卡的运用以及工作成果评价
7. 目标管理的步骤、注意点、案例
8. 目标管理的步骤

9. 推进目标管理须注意的问题
10. 如何做好策划，推进计划落实
11. PDCA 习惯与素养的修炼

三、自我管理素质修炼

1. 建立自己人生的竞争目标
2. 挑战就是机会，热爱挑战
3. 没挑战的事业不值得做
4. 挑战是人生最大的价值.在工作中避免抱怨
5. 学会享受工作的快乐
6. 如何激发自己最大的潜能
7. 凡事感恩与仁爱之心
8. 用信仰和爱来面对工作和人生
9. 为梦想而工作
10. 我就是公司的形象代言人

第参章 管理者如何开好会议

1. 关于开会的误区
2. 会议成本管理
3. 开会前的思考和准备
4. 会议形式的选择
5. 会场安排的注意事项
6. 会议控制的几个主要环节
7. 关于会议的其他组织工作
8. 如何进行有效的庆祝
9. 会后如何提升会议效果
10. 研讨与练习:组织一个好会议

第四章：数据分析

一、数据分析的主要内容

1. 数据的定义及分类；
 - ✓ 定类尺度
 - ✓ 定序尺度
 - ✓ 定比尺度
2. 数据表现形式
3. 数据传递的两种方式
4. 数据分析之目的；
5. 数据分析之基本流程
6. 数据分析方法及应用

二、销售数据分析的时间维度

1. 按照周/月/季度/年
2. 四时间序列预测未来销售额要求
3. 计划完成情况及未完成原因分析
4. 年销售汇总数据的同比，环比分析
5. 分类销售数据汇总，
6. 销售的核心三率

