

汽车区域销售主管强化训练营

课程对象：区域服务、销售经理、区域专员

主讲老师：马诚骏

课程时间：依照企业情况来定

授课模式：导师讲解、大量案例分析，双向沟通、疑难解答、针对性讲解、参与式研讨。

课程大纲：

第一部分：区域项目经理岗位职责-----如何带领经销商做好市场调研

一、市场现状分析：

- 1、区域市场基础数据调研：包括行政区划、人口、消费水平、各项经济指标、市场终端客户数量，KA零售终端销售情况等；
- 2、历史销售数据分析：包括历年同比销售增长分析、产品品项增长销售分析、渠道间销售数据分析、区域间销售数据分析等；
- 3、区域市场特点分析：包括区域市场的消费结构分析、购买习惯分析、购买能力分析等；

二、市场竞争格局分析：

- 1、竞争状况分析：包括当前市场上本、竞品所采取的市场运营战略、营销手段、竞争程度的分析等等。
- 2、竞品状况分析：包括竞品在产品组合设计、价格定位、渠道策略、促销方式等各个方面的市场具体状况分析；
- 3、主要竞品分析：包括主要竞品的市场竞争优劣势分析，历年销

售数据分析，具体的渠道介入状况、产品组合策略、价格策略、促销策略的分析等。

三：区域经理要了解那些经销商存在的问题，给予应对策略。

- 品牌的经营盈利较低---多种盈利模式的建立
- 市场有遗留问题---有效的协调多方资源做好管控。
- 品牌影响力不够---市场活动的执行与调研。
- 经营品牌众多，对本品牌不够重视---长远战略与商务政策

第二章节：区域经理应该如何辅导经销商的销售能力



1、经销商商务政策解读与销售目标政策制定

- 根据集团的考核制定年、月、周目标。并分解到个人。
- 建立看板管理制度，是目标可视化管理。
- 销售顾问的个人目标值分解，

- 销售顾问目标完成度的评估标准设定。

2、经销商销售运营核心数据的管理

- 建立销售 **KPI** 流程图，实时监控（客户信息留存率、邀约进店率、展厅成交率、任务完成率、客户战败率）
- 每一个销售 **KPI** 公式说明怎样的管理问题，应如何解决与应对
- 销售顾问的三表一卡的使用和数据管理技巧
- 运用绩效考核的模式激励销售顾问对数据的重视程度。

3、经销商的现场管理

- 销售顾问的个人形象、与软实力与硬实力的打造
- 展厅与车辆的现场 **5S** 管理细节
- 试乘试驾车的现场管理细节解读
- 现场管理的工具表单与表格分析

4、客户管理满意度提升管理

- 客户的满意度提升的几种方法、**MOT** 的使用
- 充分发挥客户转介绍渠道，增强客户回店的频率
- 建立车友俱乐部、与客户信息交流平台。
- 意向客户回访与邀约的技巧与方法

5、汽车经销商的市场活动执行与策划

- 市场管理---市场的竞争对手分析与集客（互联网、微信、店头活动等）
- 市场调研的方法分析、与调研数据的研判技巧
- 市场调研常用的方法（**pest**、**swot**、波特五力分析法）

- 市场活动策划的基本原则与活动指向
- 案例分析：列举优秀成功的市场活动分析技巧

6、经销商的人员管控

- 如何招聘到合适的人才，挖来的人才应如何使用
- 岗位评测工具的使用，做好岗位胜任力模型
- 留住核心员工的四个方法
- 建立合理的绩效考核机制是留住人才的基础

7、经销商的会议管理

- 确定会议的时间与模式。做到定期的会议沟通
- 晨夕会议、周例会、月会的内容解析，如何提升会议的效率

8、经销商的二级网点管理与销售的配合

- 二级网点政策技术支持与人员的培训
- 如何使二网成为互补的合作伙伴

9、经销商销售流程的要点解析与重点执行

- 根据不同经销商的销售流程现场解析重点

第二部分：项目经理工作权限分析

第一章节：商务中心所属区域销售策略的制定权、实施权；

- 1、结合各个经销商的能力与库存压力制定合理的策略
- 2、制定策略要符合区域运营能力与数据分析
- 3、数据化体系的建设与数据化工具表单的使用技巧

4、策略实施的细节指导与核心指标的把控

5、落实实施的企业领导者的职责规范与监督

第二章节：商务中心所属经销商销售业绩的考核、激励权；

1、经销商业绩考核制度的规范性管理。

2、经销商的销售业绩指导，财务数据与商务政策的解读

3、确定有效的管理 KPI 数据跟踪计划，对数据有效管控

4、经销商的员工物质与精神的激励技巧方法

5、激励经销商销售顾问的几种常用办法分析

6、阶梯状的激励与考核案例分析

第三章节：商务中心所属营销团队销售能力的培养、考核、

1、营销团队建设的基本组成策略

2、营销团队的策略、目标、共识、学习、文化、激励

3、营销团队的选人、留人、育人、用人的基本策略分析

4、打造优秀营销团队的三个特性

5、团队建设的核心凝聚力与绩效考核制度的制定

6、案例分析:狼性团队的打造

亮剑团队的分析