

# 汽车区域销售主管职能提升

课程对象：区域销售经理、区域专员

主讲老师：马诚骏

课程时间：2天

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：

第一章节：区域经理应该如何辅导并指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。
- 指导经销商确定目标分解公式
- 协助经销商建立看板管理制度，是目标可视化管理。
- 评估销售顾问的目标值分解，对销售顾问岗位的职责确定。
- 销售顾问目标完成度的过程计划评估，并设计标准。

## 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
- 销售顾问的表卡的使用和数据管理技巧指导
- 运用绩效考核的模式激励销售顾问对数据的重视程度。

## 3、经销商的现场监管

- 监管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** 管理细节评定与监管
- 试乘试驾车的现场管理细节评定
- 现场管理的工具表单与表格执行要点分析

#### 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** 的关键细节动作标准
- 充分发挥客户转介绍渠道，增强客户回店的频率
- 协助建立车友俱乐部、与客户信息交流平台。
- 意向客户回访与邀约的技巧与方法制定

#### 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、月会的内容解析与记录要点，如何提升会议的效率

#### 7、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监管
- 如何使二网成为互补的合作伙伴，策略分析与指导

## 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