

《地区经理业务计划》

【课程收益】

- 从市场分析入手（宏观-中观-微观）；结合本地区的 SWOT 分析，逻辑性发现 KSF（关键成功因素）
- 结合中央、区域各种资源，制定出本地区的 BAP（business action plan)

【课程对象】

DSM

【课程时间】

1 天

【课程大纲】

模块 1：为什么业务规划能力如此重要？

--通过小组讨论及分享促使学员了解业务规划的重要性

--包括从经理的能力模型角度、战略落地的角度、敏捷的角度

模块 2：业务规划的全景图介绍

--全面介绍业务计划的框架，包括不仅限于：目标设定、数据和环境分析、目

标分解、关键成功因素、制定战略、资源分配与 POA、人员辅导与发展等

模块 3：小组讨论及演练：“目标设定”

--目标设定的原则 --目标设定包括的内容

模块 4：数据和环境分析

--数据与环境分析的原则

--数据与环境分析包括的内容（外部数据政策层面、市场现状、竞争对手等；

内部数据包括核心市场、地区层面、代表层面、CRM 数据等等

模块 5：小组讨论及演练“目标分解”

--通过沙盘模拟将 2021 目标分解到地区、代表、客户

--目标分解的原则

模块 6：关键成功因素

--自我练习：找到 2021 年完成目标的关键成功因素 1/2/3

--自我审核：必须讲清楚 WHY:为什么是这 1-3 条关键成功因素（逻辑正确）

模块 7：制定策略

--根据“关键成功因素”，制定 2021 相关的策略 1/2/3（道的层面）

--清楚知道 1-3 条

模块 8：资源分配与 POA

--实战演练：根据战略 1-3 条配以相关的资源（包括不仅限于市场部资源、区

域 资源)

--术的层面：列举出主要的行动计划（POA）

--POA 成功的衡量标准

模块 9：人员辅导与发展

--评估现有下属的相关能力

--制定下属相关能力提升计划

--包括设定下属 2021 年 IDP

Q&A