

## 《区域销售管理模式》课程介绍（2天）

引子：

图片案例：看图片谈感受

区域管理的现状分析

### 第一、管理者角色转换

- 区域销售的困惑分析
- 新任区总的几种角色
- 区域销售的管理误区

思考：你是怎么理解管理者角色的？

- 管理者的三类角色
- 管理者的十大角色
- 区域销售领导力模型
- 区域销售的岗位职责

现场作业：区域销售管理项强弱分析

### 第二、团队设计与团队管理

什么是团队？

群体与团队区别

团队的五个要素

团队的四个特征

团队设计的六个步骤：

一、清楚需求，搭建架构

回顾：咱们公司的区域组织架构是怎样的？

## 二、根据岗位，择优选人

招人的困惑分析

案例分析：一个经典的招聘故事

1、明确招聘岗位：职能+销售？

2、清楚招聘标准：岗位要求+考虑因素

案例分析：某企业招聘销售员的标准

现场作业：梳理你的团队下属优势项目

3、择优挑选方法：

现场练习：面试团队下属

观+问+评+测挑选优秀

4、四个招聘思维

## 三、融入团队，培训先行

思考：员工不培训就上岗的结局？

案例分析：某公司区域经理流失率启示

高效育人 1234 策略

## 四、用人所长，人尽其才

回顾分享：你的用人原则是？

完美用人四部曲

## 五、留人有招，完善系统

思考：员工为何愿意跟着咱们干？

两个原因跟着走

案例分析：这种情况员工要走你怎么办？

## 高效留人三步走

### 六、打造团队，日臻完善

- 团队组织和建设
  - 团队形成三个阶段
- 团队意识和文化
  - 塑造团队文化
  - 形成统一价值观
  - 现场练习：找到团队统一价值观
- 团队精神和机制
  - 培养互信精神
- 团队合作与激励
  - 认识员工激励
  - 员工激励误区
  - 马斯洛需求工作中的运用
  - 现场练习：员工需求分析
  - 员工激励方法
  - 激励过程策略
  - 案例分享：某区域销售团队激励方案
  - 完成组织期望
- 团队目标认同感

### 第三、客户管理与维护

#### 一、客户布局合理

- 客户布局三原则
- 布局的考虑因素
- 客户布局的策略

工具分享：客户评估表

## 二、客户分级管理

思考：为何要分级管理客户？

- 分级管理形式
- 分级考虑因素
- 分级管理机制

## 三、销售目标一致

目标一致的基本前提

思考：客户是我们的团队成员吗？

- 目标分解原则
- 分解影响因素
- 目标分解操作

## 四、客情关系维护

客情维护三个意义：

- 保持心中有他：真诚沟通情感交往
- 控制生意过程：日常拜访标准步骤
- 把握生意结果：清楚生意状态好坏

## 第四、绩效管理控过程

### 一、确定绩效指标

- 绩效指标影响因素
- 两类重要绩效指标

## 二、控制绩效过程

### 1、绩效面谈监控

思考：绩效过程如何控制？

- 绩效面谈技巧：

何时开展绩效面谈？

- 绩效面谈误区
- 绩效面谈定义
- 绩效面谈分类

现场练习：绩效面谈演练

- 绩效面谈内容

工具分享：区域业务工作日志

### 2、会议制度监控

- 团队会议：会议时间+目的形式

工具分享：区域销售会议模板

- 经销商会议：目的+内容+形式

### 3、弱势市场整改

市场整改方式：集中作业

回顾：我们做过哪些集中作业？

集中作业三部曲：准备+实施+总结