

# 总结制胜

## ——工业品销售的总结、计划与管理沟通

### 课程背景：

曾子曰，吾日三省吾身。学习没有总结很难提高，工作也是。其实销售工作都是离不开总结的，除年度总结、季度总结、月度总结外，日报、周报、周会、客户研讨等也是总结，没有总结就不能形成有效计划！总结与计划形成了管理的沟通。

本课程致力解决以下问题：

- 制定怎样的周报（日报）才是有效的？
- 年度会议怎么开，才能效果最大化？
- 年度目标如何分解、落地实施？
- 怎样分析案件，才能制定合理的计划？
- 如果总结评价销售人员？

### 课程特色：有意思、有深度、有落地！

**有意思：**课程没趣，就失败了一半！本课程采用幽默案例、时事新闻案例、与学员紧密相关的案例等方式，让课程生动有吸引力。

**有深度：**思考不能low！本课程旨在揭示问题本质，并构建模型分析原理，引导学员能深入思考，加深记忆。

**有落地：**不能落地的都是忽悠！本课程将教给学员使用工具、模型进行实操演练，可以在课堂上，即对本岗位问题进行分析，制定出改善方案。

**课程时间：**2天，6小时/天（可根据企业实际需求进行定制）

**课程对象：**工业品企业营销体系，管理岗位及准管理岗位人员或各类储备干部等；

**适用范围：**工业原材料、元器件、工业设备、安防工程、中央空调等 B2B 工业品销售企业

## 课程大纲

### 第一讲：工业品行业解读

#### 一、工业品的产品解读

1. 工业品的概念
2. 工业品产品特点

#### 二、工业品营销特点解读

1. 工业品的营销特点
2. 工业品销售管理沟通的特点

**案例解析：**他们的沟通有问题吗？

### 第二讲：总结和计划构成的管理沟通

#### 一、总结的形式

1. 复盘的重要性
2. 时间维度的总结
3. 事件维度的总结

#### 二、管理沟通的构成

1. 计划和总结的关系
2. 管理沟通

### 第三讲：时间维度的总结

#### 一、年度、季度、月度总结

1. 总结会怎样开才有效
2. 质询会模型
3. 计划的落地

#### 二、日报和周报

1. 怎样制定日报和周报
2. 管理怎么传递

#### 三、让沟通落地

### 第四讲：事件维度的总结

#### 一、案件分析

1. 案件分析模型
2. 制定计划

落地演练：对某案件进行分析

#### 二、人员分析

1. 人员分析模型
2. 岗位匹配与提升

全篇总结

——互动问答环节——