

日照职业技术学院课程单元设计 12

单元标题： 模块 5 辖区挂你 1 辖区时间管理			
授课对象： 18 市场营销		学时： 4	上课地点： 多媒体教室
学 习 目 标	能力（技能）目标	知识目标	素质目标
	能进行销售区域的管理	时间管理	时间管理与计划规划能力
能 力 自 测	<p style="text-align: center;">自我测试 15</p> <p>1. 你的同事处事专横，行为粗暴，动辄冷嘲热讽。对这种人你是：</p> <p style="margin-left: 40px;">a) 找他私下交谈，告诉他如此行为令你无法容忍</p> <p style="margin-left: 40px;">b) 视若无睹，继续干你的工作</p> <p>2. 你的雇员正在进行一场违法的非正式罢工。这时你是：</p> <p style="margin-left: 40px;">a) 你与他们举行谈判之前就要求他们复工</p> <p style="margin-left: 40px;">b) 寻求法院发命令(这在苏格兰是不允许的)强制他们复工</p> <p style="margin-left: 40px;">c) 指责他们如此行事将威胁到公司的生存</p> <p style="margin-left: 40px;">d) 告诉他们，即使罢工旷日持久，也无损于公司的收益</p>		
技 能 训 练	<p>为海峡旅游公司准备同乐会</p> <p>海峡旅游公司准备在三个月后在马来西亚的槟榔屿举行年度同乐会。这家公司在旅游行业素以发展 迅猛，营销有方著称。其价格战略极为铁面无情，这次大会的目的是鼓舞员工的干劲。参加人员全是公司核心部门遴选出的来的佼佼者。</p> <p>会议开的好不好将影响公司的发展大计。有好几家擅长组织此等会议的公司竞相相旅游公司投标，争取承办。</p> <p>李翔是宏远公司的总经理，也是投标者之一。海峡旅游公司邀请他面商有关会议如何开的建议。宏远公司在组织此类会议上的成绩有口皆碑，但是要价之高也是人所共知。公司希望能借此机会把业务扩展到旅游行业。</p> <p>李翔深知海峡旅游公司的高层人士，人人在提出要求上都极为刻薄，在价钱上更分毫必争。</p>		

	<p>宏远公司的要价历来都是在内从不另外计费。所以其报价也照例没有分细目。反正音响设备、舞台灯光、员工食宿、来回旅费、印制节目单和公司利润、当地税费等一切费用都全在其内。其所报价也是对方应付的全部费用。</p> <p>海峡旅游公司将集中注意力与你方标书的哪一方面？</p> <p>你认为对方会如何讨价还价，你将如何做出反应。</p>
	<p>任务导入</p> <p>完成两公司的谈判，制定同乐会协议与服务合同。</p>
<p>教 学 组 织</p>	<p>任务资讯</p> <p style="text-align: center;">任务 1 谈判协议的起草</p> <p>□ 销售辖区</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 建立销售辖区的原因 <ul style="list-style-type: none"> • 实现对市场的全面覆盖 • 确定每位销售人员的职责 • 进行业绩评估 • 改善顾客关系 • 降低销售费用 • 使销售人员与顾客的需求更相称 • 实现销售人员与公司的双赢 ◆ 不建立销售辖区的原因 <ul style="list-style-type: none"> • 销售人员有更多的激励，会去任何地方发展顾客 • 公司太小无法细分销售区域 • 管理层不愿花时间来建立销售辖区 • 私人友谊是吸引顾客的基础 <p>□ 时间和辖区管理的要素</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 制定辖区总销售定额 ◆ 顾客分析 <ul style="list-style-type: none"> • 无差异销售法 • 顾客细分法 • 多重销售策略 • 多元顾客细分 ◆ 制定顾客目标和销售定额 <p>□ 时间和辖区管理的要素</p>

- ◆ 辖区—时间配置
 - 辖区内的顾客数量
 - 对顾客进行销售访问的次数
 - 每次销售访问所需的时间
 - 对顾客进行销售访问的频率
 - 在辖区内旅行的时间
 - 非销售时间
 - 时间投资的回报
- ◆ 制定销售访问目标、顾客档案和顾客利益计划

□ 时间和辖区管理的要素

- ◆ 制定日程表和行程表
 - 直线模式
 - 立体交叉模式
 - 主要城市模式
- ◆ 辖区和顾客评估

销售秘诀：时间管理（1）

□ 要事第一——忙要忙得有意义

- ◆ 时间管理的关键不是排出你日程表上的优先次序而是排出你要的那个优先次序。
- ◆ 你个人认为最值得去做的重要的事情，它有利于你价值观的体现，有利于达成你的目标。
- ◆ 重要事情是来自你的内在需求，包括：工作，学习，家庭，个人
- ◆ 每个人的价值观不同因此对“要事”的判断也会存在差异。

时间管理象限图

□ 时间浪费的主要原因

- ◆ 规划不良
- ◆ 目标不明
- ◆ 优柔寡断
- ◆ 凌乱工作环境
- ◆ 不授权
- ◆ 介入琐碎事情
- ◆ 突发事件
- ◆ 不善于拒绝
- ◆ 拖延

□ 时间管理的方法

- ◆ 制定日、周、月计划
- ◆ 评定潜在顾客
- ◆ 利用等待时间
- ◆ 高效利用午餐时间
- ◆ 记录和报告

□ 如何做有效的每日计划

- ◆ 回顾你的价值观及目标
- ◆ 设计每日行动计划
- ◆ 衡量执行事项所需时间

	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 预测可能的障碍 ◆ 将事件依轻重缓急排列
	<p>任务实践</p> <p>代表宏远公司进行谈判前的准备和模拟</p>
	<p>任务检查</p> <p>分析、评价小组的学习态度、汇报效果</p>
	<p>1. a)无疑是你所应采取的最佳第一步行动。一年能销一百万打，说明产品拥有广大顾客群。连锁店决不能让他们失望。“泉”一定明白这一点。</p> <p>b)除非你想让他每回都来杀价，则万万不可同意。做此选择足证明你乃是一头不折不扣的“驴”。</p> <p>c)“羊”气十足的表现。正好中了对方的计。</p> <p>2. a)不可。你是谈判者而不是只管接订单的人。如此行事，完全是只“羊”。</p> <p>b)很好。像是“泉”的作为。</p> <p>c)果真如此吗?只要价钱合适，什么事全有可能。只有“驴”才不这么想。</p> <p>d)你显然是个失业的神风号飞机驾驶员(神风号是第二次大战时日本的自杀式飞机，又名“肉弹”)，也可称为只配失业的“羊”。买主求上门来，竞争对手又陷于困境，你不趁机拣便宜，还给他打折扣，等到对手重上战场时，看你还怎么活得下去?</p>
<p>教 学 材 料</p>	<p>PPT 案例资料 教材</p>
<p>作 业</p>	<p>进行能力项目的谈判模拟</p>