



测评报告

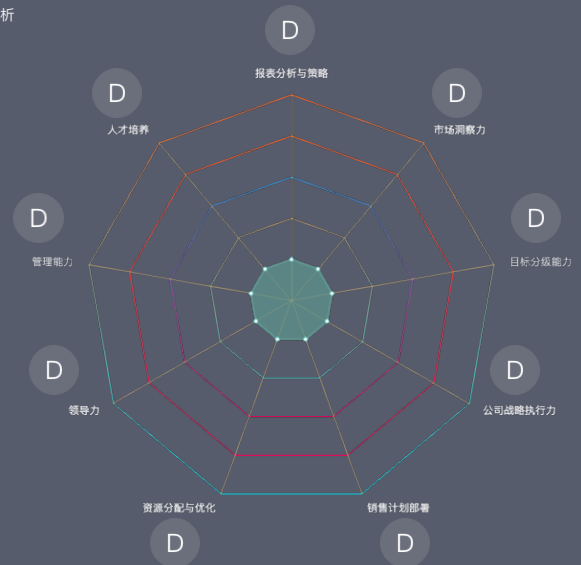


英勇青铜

报告概述

这一份是关于你在本轮区域管理商业模拟中的反馈报告。这份报告的目的是帮助你在目前的职位上进行发展与突破，并为未来的管理工作做好充足的准备。在报告中，系统将从地区经理所要求具备的9项能力来综合评价你的表现，并结合医药行业现状为你提供发展建议。

能力解析



关键指数

总销售额

2,093,703

-55.8%

团队指标达成率

口服抗生素

41874060%

份额

口服抗生素

7.7% -8.5%

团队指数

58

战略规划

掌握信息是降低风险的关键要素，对信息的理解越深，决策出错的可能性就越低，在执行前，我们需要透过科学化的客观分析，把握外部环境变化、洞察问题，并发现其对市场、公司的影响，进而发现市场机会、把握客户发展方向、预测市场发展趋势，综合多方因素进行科学、客观的区域业务计划，这是完美达成任务的关键第一步。

报表分析与决策



考核点

- 具备对信息、数字、资讯的敏感度。
- 能过滤无用、错误信息，不被其所干扰。
- 理解报表信息，并掌握数据分析思维，对现状进行分析。

能力解读

您还需要花更多的精力，完善自己在报表与数据解读上的能力，透过科学化的分析，能使您在区域业务计划上，了解全局现状，洞察问题关键，预判发展趋势。从数据中你将收获宏观的视野，掌握全局。

市场洞察力



考核点

- 有效的洞察市场中的机会，了解现状、察觉问题关键。
- 思考外部环境对市场销售的关联性。
- 对趋势的提出正确预判。

能力解读

对于市场的信息较不敏感，须更关注环境变动对市场发展动态的影响。如各医院的用药政策变化、产品信息等等，并结合自身经验与报表数据，洞察业务中的问题与突破点。

目标分析能力

考核点

- 科学有效的将目标进行分级。
- 挖掘、发现、关注重点医院。



- 发现业务上的突破口与增长点。

能力解读

目标的选定是正确决策的关键第一步，您还需更多关注医院、药品、市场信息，以全局的视角，来分类重点客户，锁定目标客户，发现业务上的突破口与增长点。

业务发展

业务发展是关于具体区域规划中的策略部分，也就是我们常说的销售力，首先经理的角色，是组织贯彻战略的核心，是公司战略规划落地执行的关键先生。因此，您需更多理解指标背后所代表的公司整体布局，并透过您对于自身区域的理解与规划，对每个目标客户做出有针对性的销售计划，同时，考量资源分配与效益问题，做出良好的权衡，使自己的工作能有效的贯彻公司整体战略目标，与组织同步前进。

公司战略执行力



考核点

- 是否理解、达成上层下达的战略目标。
- 能深度剖析目标的含义，并将目标拆分与分解。
- 结合自身销售工作，做出完整的计划调整。

能力解读

指标的下达，通常代表着公司整体的规划与未来布局，我们需更多理解指标背后的含义，并结合自身的销售工作，做出适当调整。作为企业的中层，是整个组织战略执行的关键角色。

销售计划部署



考核点

- 是否考虑到针对目标制定不同的销售计划。
- 合理分配、调整指标的设定。
- 透过多元的资源分配，达成销售目的。

能力解读

针对不同的目标客户，您需考虑目标的特性、发展潜力等等，制定合适的销售方案、投入规划等，掌控全局、衡量有效性，并透过有针对性的投入、多元的配置方案，才能达成理想的销售成果。

资源分配与优化



考核点

- 熟悉、掌握资源的分配方法。
- 能综合销售任务全局状况，在资源有限的情况下，良好的权衡，做出恰当的资源配置方案。
- 优化资源配置，确保每一份资源被高效利用。

能力解读

在资源有限的销售任务中，您需要掌握全局状况，良好地权衡，做出恰当的资源配置方案。将更多的资源上投入正确的目标上。资源投入在投资回报率高的地方，才能获得出色的销售表现。

团队管理能力

在如今市场快速变化，到岗率低下、招聘困难的情况下，经理面临三大人员难题：没人、人刚到、人走了，但在销售行业中，一支稳定的队伍，是创造佳绩的重要基础。因此，我们需要培养自己领导力、管理能力，使团队通过一致的努力，有效提高指标达成率，也大幅降低企业由于人员流失所导致的损耗。同时关注于人才培养，提升团队能力水平，为公司培育优秀人才，搭建人才梯队。

领导力



考核点

- 是否能带领队伍完成指标，并依据任务难度给予恰当的资源支持。
- 是否给予正确恰当的帮助。
- 是否设定挑战性目标，不断追求卓越。

能力解读

对于团队而言，领导力最大的体现便是带领团队出色的达成指标，为了达到这个目的，身为指挥官的您需要将任务分配给合适的伙伴，并对于困难的任务，给予恰当的帮助，带领您的团队克服业务上的阻碍，有效的达成各目标。并在达成指标的基础上，提高目标，追求卓越。

管理能力

考核点

- 是否设定挑战性目标，不断追求卓越。
- 资源、工作量、任务轻重等分配是否合理、公平。
- 是否在可达成目标的前提下，提供每个伙伴同等的进步机会。

能力解读



建立良好的团队气氛，是一个队伍长远发展的关键，对团队管理的执行方案，将直接影响团队成员的工作积极性，最终对销售结果产生影响。您需更多地关注资源分配、任务划分、工作量的公平性问题，在达成目标的前提下，提供每个伙伴同等的进步机会。

人才培养



考核点

- 关注人才发展，愿投入时间给其帮助。
- 发掘每个人的优点、缺点，有针对性的进行辅导、培训。
- 结合自身销售工作，做出完整的计划调整。

能力解读

优秀的团队是创造好成绩的重要基础，搭建强而有力的销售队伍才是长远发展的途径，您需要去发掘每个人的优点、缺点，并有针对性地进行辅导、培训。

态势与发展分析

	战略规划			业务发展			团队管理		
	报表分析与策略	市场洞察力	目标分级能力	公司战略执行力	销售计划部署	资源分配与优化	领导力	管理能力	人才培养
S									
A									
B									
C									
D									

潜在风险

- 报表数据分析能力，是成为顶尖经理的重要能力之一，掌握信息是降低风险的关键要素，对信息的理解越深，决策出错的可能性就越低，您需要更多的关注信息、数字、资讯的重要性，避免陷入主观决策的危机中。掌握全局能让您的决策更精彩。
- 在如今市场变化快速的情况下，身为一线的指挥者，需要具备一定的洞察力，解析外部环境、内部现状，来调整自己的决策与区域业务计划，所以对市场的洞察是十分重要的，身为领导者的你，需要帮助团队，避免危机，及时纠正。若忽略市场环境的变化，将降低团队的抗风险能力。
- 目标的分级是正确决策的关键第一步、是科学决策的基础前提，有正确的目标分级，才能使您与团队，关注在正确的目标客户上，若无法正确的区分重点、非重点目标，则有极大的风险，将资源、人力、时间，都投入于效益不高的地方。并且，当重点目标被忽略时，后续的所有决策，都将受到影响，导致业务上风险攀升。
- 总指标的设定，代表公司整体的规划布局，面对医改多项政策的发布，医药销售环节出现重大变革，各大医药公司都展开了全新的战略布局方案，作为公司的中层，您需要理解整体组织的布局规范，使您的团队能与全体协同并行，贯彻整体战略布局。
- 在销售计划中，需要有敏锐的企业和商业头脑，对关键客户的需求、有很强的分析能力。有针对性地调整策略重点和优先级，才能成功拿下不同的客户，在这个方面您还需要有更多的提升，来应对当今市场的快速变动，以及面对销售终端下沉到社区医院后更加多样性的目标类型。详尽地了解目标，思考目标客户的特点、属性、基础背景、发展现状等等，并有针对性地制定多元的销售方案，完成目标。
- 当今，由于增长趋缓，各项预算紧缩，在资源投入上，您必须回归科学、理性，优化投入产出转化率，为企业提高销售行动中的质与量。避免资源投入低效的目

标中，而忽略业务重点，或对于某些目标过度投入，导致资源无法达到预期效果。

- 在竞争激烈的市场环境中，你不是一个人在战斗，你是前线哨所中的指挥官，团队的最终胜利将取决于你是否能够把握先机、果断决策、正确指挥；纵观全局，为团队制定合适而清晰的目标，给予团队充分的资源支持，你的队伍将表现地更为卓越。
- 在现今医药销售领域，由于人员快速流动，大家对于提升到岗率、与降低团队人员流失更加重视，这也考验着经理的管理能力，是否能为企业搭建稳定的销售队伍，在这点上您需要投入更多的关注。一支稳定的队伍，是创造佳绩的重要基础。
- 在如今市场快速变化，到岗率低下、招聘困难的情况，您需要多关注团队成员的人才培养，降低人员流动率，提升伙伴能力，使团队通过一致的努力，有效提高指标达成率，并投入时间帮助他们成长，为企业培养高潜力人才，若无法有效地搭建人才梯队，将带来人员流失所导致的损耗，与实际销售工作执行上的困难。

提升方向

- 在日常工作中，配合CRM管理系统收集信息资讯，并尝试透过内部、外部数据辅助理解市场概况、了解发展趋势，能多关注企业内部分享的行业资讯与分析报告，训练自主的分析思维，并理解上层决策者的决策考量与分析因素，并反映到自身业务区域中做练习。
- 在宏观层面能多关注市场动态、药品政策，多参与交流会议，吸收行业经验丰富者的态势分析，并学习他人的思考逻辑。多关注目标医院的用药政策、目标客户动态、数据报表，结合日常工作中的信息收集、整理归纳，反应工作中的真实事件，进行分析练习。
- 学习目标分级的方法论，依据目标医院的基础信息与产品在目标医院中的潜力、上期销售额、所在份额，并结合药品动态、用药政策等等，透过科学的方法论，选择重点关注医院，将为你找到业务上的突破口与增长点。具体可以学习SFE目标分级相关基础知识、原则。
- 透过关注公司内部资讯，理解公司动态与发展近况。深入思考自身指标背后的含义并结合自身的区域业务情况做出计划调整，将总指标进行下一步拆分在各个目标客户中，作出总结、思考与你的上层共同讨论。
- 透过历史的案例分析，是学习销售部署的好方法，吸取前辈的经验，理解当时的情景与环境，思考每一项销售计划的部署，再回到您当前的工作中，灵活应用；建议您能关注案例分析、前辈经验分享等活动，学习他人总结的经验与思考逻辑。
- 资源的优化是严谨的科学，您可以透过数据的反馈、自身的过往经验，感知不同环境下，每项资源作用的投入产出关系，具体可通过系统化的资源分配课程学习相关理论知识，或透过日常工作中的亲身经历，去感悟每项资源所发挥的有效性。纪录、整理、感知、总结、反馈，不断地去优化自身的资源分配方案。
- 在团队协作中，设定明确的行动方向，让团队目标更加清晰；制定科学的行动计划，密切关注每个团队成员的动态，以卓越领导者为目标，带动团队积极性，向更成熟更专业的方向发展。
- 建议您多了解团队成员的现状，多与成员进行交流沟通，及时跟进成员情况，给予每个团队成员充分的关注，积极与团队进行经验分享，提升团队凝聚力。
- 建议您多关注每一位团队成员的优势、劣势，透过实地协访、团队建设、团队会议等等，了解大家的问题，或者透过深入的1对1辅导，详尽了解大家能力上遇到的具体挑战，并多花精力为伙伴们提供有针对性的成长方案，利用您的经验为大家突破自己的瓶颈。