

坚定不移做好终端

东北市场终端经理 张宝龙

在神奇集团即将整合上市和公司营销战略转变的重要时刻，我参加了终端经理的第一次培训。从渠道经理到终端经理，无法否认我内心的忐忑，因为从渠道到终端看似简单，却有着太多的不同和要求。如何做好终端经理这份工作，我的脑海一片空白。而此时公司恰当好处的培训，犹如黑夜大海中的一盏明灯，给了我希望和信心。使我对终端经理这份工作有了更加明晰的认识，也对踏上“终端”这个战场有了更加明确的方向和自信。

1、通过产品知识的再学习，就好比终端战场上有了枪和子弹。在打到敌人（竞品）的同时也能保家卫国（消费者）。

2、通过一系列表格的讲解和应用。就好像终端战场的指挥部里的作战地图。使我们能更加准确的指挥队伍（终端主管）行军（拜访路线）和打仗（终端管理）。

3、终端方案的分享，就好比终端战场上的战争报告。启发我们有了更多的想法和思路。对打赢这场战争无疑于雪中送炭。

4、公司老总们的讲话，就好比终端战场上的作战纲领。为我们指明了方向也使我们树立了坚定不移走下去的信心。

2013年我们将面临全新的机遇与挑战，是终端工作起步的一年，也是最重要的一年。俗话说“万事开头难”，但我觉得有了去年撇净VIP的成功经验，有了终端队伍一年的辛苦实践。而且有营销中心和办事处的明确指导。让我更加有信心去面对未来的工作。最后，祝公司有一个更加美好的未来！

珍惜这份探路者的工作

广西市场终端经理 李春燕

2013年1月神奇药业首次开展终端经理培训，这是公司刚刚组建的一支终端队伍，队伍是新组建而成，队伍成员却都是老神奇人员选拔出来的骨干，因此我能成为队伍中的一员我感到非常的荣幸，虽然只有短短的两天时间，有四个方面让我感到珍惜也感到荣幸！

第一，公司营销中心彭涛副总经理为我们培训会的开场讲话，彭总说作为一名终端经理要做到：规范、责任、担当、灵活！今年是公司终端开发的第一年，我们肩负重任，彭总说：你们将是公司未来发展方向的探路者，我由衷地珍惜这份探路者的工作，我们能让彭总信任我更是感到荣幸！

第二，终端经理的介绍，通过介绍做了一名新人的我才了解到这支队伍里有在神奇工作10年以上的、有做业务超千万的、有从几十万的“小市场”通过技巧和努力做成“大市场”的等等……因此，能让我加入这支精英队伍我从内心深处去珍惜这份工作，同时做为这支只有两名女士的队伍中我是其中一名感到非常的荣幸！

第三，在这两天里张总和姚总给我们做了终端主管管理培训和终端门店拜访培训及终端客户谈判培训，这都不是什么网上之谈或是只是理论，这全是他们的亲身经历和经验传授，让我受益匪浅，觉得两天的时间太少了，希望公司能多给我们做这样有价值的培训，我非常珍惜这样的学习机会，其中还安排了小组讨论让我在各市场经理那学到了很多，做为公司业务小辈的我能与前辈交流我感到非常荣幸！

第四，会议最后一天，神奇药业冯斌总经理、营销中心李瑞林总经理、市场部饶念经理都为此次终端经理培训会作了讲话，各位领导如此重视，我身为一名终端经理再次感到荣幸和珍惜！



2013，我们任重道远

2012年已渐渐远去，面对崭新的2013年，公司将会大规模的建立专业、规范的终端队伍。为此营销中心在1月底召集了全国各市场刚刚上任的终端经理进行了一次针对产品知识、队伍组建、人员管理、客户拜访等方面的系统性培训。与会的终端经理在回到市场后纷纷向营销中心递交了这次培训的感触，现选编几篇较有深度和特色的文章发表，供全体员工交流学习。

——神奇药业营销中心

学习，无处不在

神奇药业终端部经理 张之恒

年前，营销中心组织全体新晋终端经理进行首次内部培训，我有幸作为这次培训会的负责人全程参与了本次会议。

短短两天时间，我与各位终端经理有了更加亲密的接触，我觉得这便是我接受的第一层培训。虽然彼此之前认识，是大家担当新职位后的关系是全新的，因此如何密切沟通、有效管理、奖惩激励等工作就是摆在我面前的全新课题。我深知只有不断学习充实自己，才能完成上述课题，胜任公司交付的工作。所以，学习无处不在。

培训会上，各级领导和同事都有讲话，市场部也有产品知识、市场环境等内容的介绍，每一句话、每一次发言、每一个知识点都是需要我去吸收并学习的。我需要更加全面的去接触、了解、熟悉和掌握各类知识，才能使自己具备更强的职业竞争力，从而走的更好更远。所以，学习无处不在。

老实说，这次我是第一次真正站在讲台上作为培训师去培训别人，从培训题目的选择，到培训大纲的确定，再到培训PPT的制作，最后到培训时的语言组织、如何丰富培训内容，这一步步的进程反而让我自己接受了一次新的培训。所以，学习无处不在。

在培训会第二天讲解工作表格的过程中，一些终端经理反映需要他们填写表格过多，担心影响人员管理、客户开发等工作。当时我愣住了，心想一个月才七八张表他们就觉得吃不

消了，这样终端工作怎么开展下去。思考了几秒钟后，我给大家回顾了一下我之前的工作经历：从每天拜访药店的代表做起，到带领当地几个人共同开发、维护、管理客户的主管，再到负责四川、重庆、贵州、河北、湖南各地几十个人终端人员日常工作的OTC经理，这些经历最终造就了站在各位面前的自己。作为代表的我，要填写工作日记、跑店路线图、工作总结；作为主管的我，要填写人员情况、周计划、月总结；作为经理的我，要填写终端销量表、客户资料库、物料管理表、人员工资表、费用台账，每个月大小小表格二十几份。然而正是做了上述的工作，现在的我才可以从容面对每个月全国22个办事处提交的销量表、资料库、费用申请等表格。因此不要觉得现在做的表格会影响你们的工作，恰恰相反的是，表格能让你们的工作更加有计划、更加规范、更加清晰明确。面对鸦雀无声的会场，我最后说了一句：“我只有对在座的各位严格要求、规范工作流程，你们才有资格要求你们所管理的终端主管。”所以，学习无处不在。

会后，营销中心安排终端经理对这次培训提交心得体会，在收集各位经理文章的过程中，我再一次回顾了整个会议，同时我自己也把个人的一份感想整理后一并提交，希望以这种方式与全体终端经理进行交流学习。

所以，学习无处不在！

最好的管理——沟通

——神奇药业终端经理培训有感

甘青宁市场终端经理 王爱民

作出超越己方承受范围的承诺。与客户是这样与公司的同事和领导也是这样。有时面对上级领导的建议和意见如果真的是自己的市场和个人所不能接受的，也要勇于表达自己的真正立场想法和反映市场实际的现状。只要我们的出发点不是为了纯粹的一己私利。说出来不怕啥的。我们不能因为面对领导的压力而说谎，更不能满口应承而后做不到。沟通还要有耐心，要仔细的听对方把话讲完，把他要表达的真实意思听明白。不能一听到不一致的意见就急躁起来。现在我们终端部门大多是新招聘的新同事，面对他们的问题和意见，我们更要有耐心，循循善诱。即使他们的问题很“初级”。我们也不可大动肝火。再“初级”的问题也是因为他们不懂，不理解才问的。所以面对问题并没有所谓的“初级”或者“高级”。只是因为所站的角度或者是对制度对公司的熟悉程度不一而已。

我们的终端部是新成立的，所有的人员都是新上岗的或者新招聘的。面对各级领导殷切的期盼，面对我们自己所肩负的职责，面对新的人、事、物，我们该怎么转变，循循善诱？其实最好的管理方式就是——沟通。上下级沟通好了公司领导会更加了解我们市场的真实现状。就会因地，因时制宜。作出更加适宜我们的政策和扶持。同事间沟通好了，我们的团队就会迅速壮大。人员思想就会统一。只要我们目标一致上下齐心，我们的未来就会随同企业的发展共展宏图。

感谢公司赋予我责任

江西市场终端经理 李四平

这几年做渠道销售，面对终端市场各大厂家的不断投入与革新，机遇、挑战、艰辛，有挫折的困惑，更有成功的喜悦。几年风雨兼程，曾经历过的事历历在目……更值得人思索！

2013年将是我第一次负责终端工作：第一次用自己的方式管理人员、第一次分配工作、第一次给予他人激励……所有的东西都是全新的。首先感谢公司赋予我责任，给予我的希望，给予我最原始的动力，让我有了属于自己的一片“市场”去耕耘，这将迫使我在以后的工作中更加严格要求自己，明白了自己将承担起更大的责任、并且有义务把工作做的更加完善，同时对于我来说更是一个全新的挑战。

此前工作的经验与教训，都将深深地印在我的脑海中，将陪伴我以后的职业生涯，也将是生命中一笔重要的财富。公司培训结束后，随着公司领导与各个市场终端经理不断的接触与交流，我的思维模式与工作方式也发生着悄然的变化。我坚信：凭着公司各级人员对销售工作的那份热忱、执着与不懈的追求，凭着公司对终端的支持与市场人员的青春活力，让我们一起共同期待2013，共同创造我们神奇美好的明天。

市场是动态的，我们需要在动态的情况下摸索出一条可以迎接任何动态市场的规律，并且要想让这种规律成为市场人员的一种技能。首先应该以理智的心态对待工作的每一天，并且始终保持着学习的态度，力争提高自身素质及专业知识，以良好的心态去服务好我们的同事与客户。我相信，没有严格的自我要求、不沉下心来研究工作，那是不可能做好一份销售工作的，通过学习我明白了下一步的工作方向和目标：

1.市场是我们共同的，不是任何一个人或者是哪一个公司的，我们不是为公司打工，我们是在与公司共进退、同发展。所以，做好市场工作就是对自己负责。

2.费用分配方向合理，多劳多得。营销中心及全国终端经理是我们坚强的后盾。

3.我们将有更多的新鲜血液加入，2013年将是锻造强者的一年。

4.既然方向明确、我们力争做头部部队，只能前进，不能后退！

5.公司会给我们更多的知识培训与产品支持。

6.市场人员坚信公司对终端工作支持的坚定意志。

这些，是我个人的感悟。

心态决定一切

山东市场终端经理 严玉良

我相信弟弟会拥有更美好的明天，而哥哥将会拥有悲催的将来。我们面对工作的态度莫过如此，选择悲观的态度还是选择乐观的态度，这也将决定我们工作的结果。

我相信每一位开始选择做销售工作的人都相当自信，可是随着工作时间的推移，我们是否被越来越多棘手的困难给打败？是否已经变得麻木？是否已开始怀疑当初的选择？是否已开始悲观？……是的，坚持是一件相当困难的事情，可是我们还义无反顾的去坚持！别怀疑你当初的自信！别怀疑当初的选择！别放弃你当初的乐观！……人生的很多障碍永远不会有，它一直在那里，永远在那里，不会因为你不选择怎样的态度而减少。可……你为什么选择不选择勇敢的去面对它呢？

新的一年，公司也将迈入新的征程。大力开发可控终端是我们坚定不移的选择，然而面对未知的各种困难，我们是否准备好了？我们是否敢于担当？我想在整个培训会上已经有了答案，并迫切希望大家仔细思考的一句真理，那就是：心态决定一切！



春天 我们播种希望

四川市场终端经理 赵正均

一直以来我都以为一、二月的贵阳一定是冰天雪地的景象，但今年的贵阳却好像看不到冬天，乍暖还寒的天气预示着春天即将到来。就在这样一个暖意融融的冬天里，神奇终端经理培训会在贵阳召开了。

这一次培训虽然时间只有短短的两天，但会议内容却非常紧张。公司各级领导也非常重视此次培训会议的效果，特别是营销中心副总经理彭总是亲自进行授课。从终端经理的职责、工作规范、管理要求、肩负的责任以及终端队伍的建设、发展、管理等各方面进行了详细的培训和要求。公司有关部门也分别从产品基础知识，产品卖点寻找、终端主管要求和管理、终端工作管理流程，终端工作技巧和经验交流、市场疑难问题的解答、连锁发展趋势等多方面进行了深入浅出的培训和讲解。最后公司总经理冯总和营销中心总经理李总分别作了重要讲话，对终端工作提出了严格的要求和殷切的期望。

此次培训学习可以说是达到了增长知识，学会管理，增强信心，提升能力的目的。同时通过与领导和同事间的互动交流与沟通也让大家感觉到终端市场必将神奇发展的必然趋势，也是神奇发展的新的希望，正如贵阳的天气一样，虽然还有寒意，但春天即将来临，希望还会远吗？虽然终端工作压力很大，但我们只要能够认真领会公司精神，严格按照公司要求做好每一个环节的市场开发与管理工作，2013年的终端工作一定能取得优异的成绩！

会议结束后，为了能够尽快把会议精神传达到市场，四川市场在向办事处主任详细汇报并与办事处主任及渠道和商务进行充分沟通之后，结合四川实际情况，重新修订了四川市场2013年终端销售方案。

按照充分依托四川市场良好的渠道网络优势，坚持大力发展可控终端的基本原则，我们从终端销

售策略、终端队伍结构、职责、建设与管理、任务分解、商业规划、人员设置和培训以及绩效考评、销售政策分解和使用、终端管理流程、终端工作要求、具体工作计划与目标等方面制定了详细的操作指南，并组织现有终端人员进行了系统的学习和讨论。同时我们积极安排终端主管向终端客户宣讲公司终端政策和要求，与渠道经理配合对终端配送商业（包括双跨商业）进行市场调查，了解终端客户的意见和建议以及竞品促销政策信息，探讨如何提升终端产品销量，并积极协助商务建立健全新品规格产品首营资料，为新年之后的市场销售做好充分的准备工作。

此外，我们还根据2012年四川市场VIP客户的发展情况，通过市场调查、流向筛选、资料库分析、渠道推荐等多种方式初步确定了2013年的重点终端目标客户，以便于开年后能有针对性地选择客户进行重点突破。通过这些前期的工作，大家一致认为，在公司各级领导的大力支持，只要我们齐心协力、踏实工作、认真做事，同时善于分析、勤于总结、不怕吃苦，一定能把终端工作做好。而在通过春节良好的休整以后，全体人员也一定会以一种全新的状态和精神面貌投入2013年的终端销售工作中去。我们期待着2013年能够取得更好的成绩，我们也相信我们一定能取得更好的成绩！因为春天是播种的季节，我们是辛勤的劳作一定会有收获的！

