

人力资源之区域经理应具备的品性人力资源管理考试 PDF 转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/533/2021_2022__E4_BA_BA_E5_8A_9B_E8_B5_84_E6_c37_533245.htm

作为一个区域经理在具备了一定的能力后，只能讲区域经理具备了这样的实力或者讲是条件，只是一个前提，而一个市场能否做好是有很多综合因素所促成，就一个区域经理的个人品性而言也是市场能否做成功的关键因素，那么区域经理应该具备什么的品性呢？

1、耐性 耐性作为区域经理应具备的品性之一讲的是个人的在对待事情的承压和忍耐力，作为一个区域经理在日常工作中，总有着各种各样的事情，有来自经销商的问题、有来自自己属下的事前也有来自市场的事情，如客户对公司政策的不理解、下属的执行力不强、市场运作的进展缓慢或者客户与公司、终端之间的矛盾等等，同时作为和公司、经销商以及业务人员承上启下的一个关键任务也面临着销量、回款、市场增长率和人员管理等方面的压力，而这些事情和压力对于区域经理来讲有些问题不可能是一朝一夕就能够很好的解决，/百考试题/收集/比如在市场上面销量的达成或者市场的开发进展等工作，需要有一个时间的过渡和漫长的时间积累，如同罗马不是一天就能建成的道理一样，而在经销商有些市场问题的解决上可能需要一个合适时机或者一个很长的解释和沟通过程，不可能一蹴而就马上就能完成或者得到很好的解决，因此在这些问题上都需要区域经理有足够的耐性去面对，如果缺少耐性只是想着事情一做就好，一旦事情不能如己所愿就心烦意乱乱发脾气或者打退堂鼓，最终的结果只能是预速不达，不但丢失了客户也会使自己的目标难以

实现。2、悟性 对市场具备敏感的洞察力并能采取有效的方法进行解决这是区域经理的能力体现，但是这个能力的形成并不是每一个人都能够具有的，这也就是为什么很多业务人员在营销生涯中长时间难以成功的一个主要原因，究其原因不是这个营销人员的技巧和方法的问题，也不是其所学的只是不够，而是因为缺乏悟性，即对市场的感觉或者直觉的判断能力，而这种悟性的形成一方面需要在实践中去做，同时需要在做的过程中多去想几个为什么？同时对相关的竞品或者其他厂家的做法和行为进行看，并在看后多去了解问题背后的原因，不是简单为做而做，而是要在做、在看的过程中多去感受和领悟，对于一个区域经理来讲具备悟性，一方面可以面对市场纷繁复杂的变化，在变化中找到问题的症结所在从而快速作出判断并采取有效的方法，另一方面对上对公司政策和战略能够正确的领悟，并有效的实施，这样才能实现一个双赢的结果。3、自律性 作为一个区域经理时时面对着经销商、市场和业务人员，可以讲很多时候作为一个区域经理其一言一行已经不在是简简单单代表个人的形象，更多的时候代表着一个企业形象，区域经理的所作所为已不再是个人的事而是一个企业的事、一个团队的事，可以讲区域经理言行举止和各个方面时时刻刻在影响着经销商和业务人员，因为一方面业务人员以你为榜样在学习你，另一方面经销商在观察你了解你的行事风格和方法要投其所好，因此作为区域经理需要给业务人员起到好的表现，这样才能很好的管理自己的下属，所谓“己不欲勿施于人”正是如此，如果很多事情连自己都无法很好的做到，而去要求下属如何如何，其结果如何可想而知，同时要给经销商传递一个强有力的信

息按原则办事，/百考试题/收集/这样经销商才能在你面前无计可施，因为在和经销商的接触中区域经理总会面对着各种各样的诱惑，这里面有经销商为争取更多资源给予的物质诱惑，也有区域经理自身所掌握资源方面的诱惑，如果一个区域经理缺少自律性，该做的不做，不该拿的偏要拿，恣意妄为，没有以身作则起到良好的表率作用，最终的结果是上行下效缺失威严，市场也不会有好的结果。

4、积极的心态 心态决定一个人对事情的看法和行动，一个人只有具备积极的心态才能焕发高昂的斗志和顽强的精神，才能为设定的目标去努力奋斗，才有取得成功的可能，作为区域经理区域市场重担往往集于一身，在市场工作中会存在各种各样的不如意，各种各样的难题，尤其在市场竞争激烈的今天，各个企业都在为市场的一个百分点而绞尽脑汁，都在为一地一域得失而不惜手段，面对这种竞争情况对于区域经理来讲不进则退是市场选择的必然法则，如何去应对，这就要求区域经理面对市场的难点和竞争状况，/百考试题/收集/必须以积极主动的心态去面对和解决这些问题，只有具备这样的心态才能够积极主动的去工作，才能在市场工作中面对市场问题，在产品调整、渠道改革、促销推广、经销商管理等方面存在的问题积极的去想办法、找出路，只有这样去工作才能使自己不至于落后，才会有市场强有力的发展，若果区域经理的采取被动心态让市场放任自流，肆意发展，不去做有效的工作，市场结果可想而知。

5、自信和勇气 自信是对自我的肯定，是每个人走向成功的第一要素；勇气意味着敢作敢为，是将自己的自信表现在行动中的一种胆识，使每个人开启成功之门的钥匙；一个人只有对自己充分的肯定和信任，才能够

影响他人，所谓自信者人恒信之正是如此，同时一个人只有自信才能才能够具备足够勇气，/百考试题/收集/为自己所设定的目标而去采取行动，才能有面对问题去解决的勇气。作为区域经理面在市场工作中不可能事事如己所愿，也不可能不碰到一点点问题，在市场工作中区域经理往往需要面对市场种种的问题、面对客户重重疑问、面对工作千头万绪的难点、面对销量提升的种种困难等等，虽然有足够的知识和技能，但是如果不具备自信就难以赢得客户的信任，如果没有敢作敢为的勇气就难以采取有效的行动和解决问题的方法，市场工作也就难以开展。

6、责任 责任是一种压力也是一种负担，只有具备责任才能够将身上的压力转为动力，只有具备了责任才能能在市场工作中遵循实事求是的原则对市场的长期规划和投入，才能将市场做深做透，才能使企业和经销商实现双赢。/百考试题/收集/作为区域经理企业在赋予了权利的同时也意味将责任交到手中，这个责任一方面是需要对企业负责，负责给企业带来收益、带来市场份额；向下需要对经销商和自己的下属负责，负责让经销商利益上能够有收获，下属收入上能够有保障，对自己也要负责，负责让自己能够有更好的发展，另一方需要向企业负责市场能够有长期的发展和长期的收益而不是短暂的昙花一现，因此这就需要区域经理肩负者责任，只有这样区域经理才能够在工作中做到踏实、负责，才能使工作有目标，才能使市场工作持续发展实现良性的循环。

"#F8F8F8" 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com