

《终端动销实战操作手册》

【课程背景】

消费品实现终端动销，是企业、渠道商、终端商所梦寐以求的。只有实现了终端动销，才会有更大的利润和营收，企业才会持续稳健的发展。

在当今市场环境中，产品同质化现象非常严重。同样的一款产品，能够提供的厂商不计其数。举一个简单例子，就拿瓶装饮用水来说吧，全国品牌和地方品牌的瓶装饮用水，数不胜数。在这种情况下，实现终端动销变得越来越困难。

机遇总比挑战多，方法总比困难多。只要找到合适的办法，产品的终端动销就会变得鲜活起来。在本课程当中，会对企业终端动销的进行实战梳理，帮助学员找到不足并进行修正。

【课程收益】

- 详细分解终端动销的四个精髓；
- 解析各环节的难点与解决办法；
- 掌握终端动销的具体操作要点；
- 掌握终端动销自我测评的方法；
- 精准定位终端动销的目标群体；
- 易学、易懂、操作性强，可迅速学以致用。

【课程对象】

企业中高层管理及销售团队各层级管理者

【授课讲师】

金玉成老师

【课程时长】

1天（6小时/天）

【课程形式】

互动讲授+案例分析+实际模拟

【课程大纲】

引言：关于终端动销

动销定义解析

四个精髓：买、看、听、想

一、买的难点与解决办法

- 1、正确的铺货率来自于大量的拜访率；
- 2、如何管理并提高终端人员的拜访率；
- 3、如何激发经销商的自销积极性；
- 4、终端扶持的注意事项有哪些？
- 5、如何有效提高终端拜访率；
- 6、如何做好过程考核与评估；

二、看的难点与解决办法

- 1、如何确保看的落地与执行；
- 2、生动化与销量之间的关系；
- 3、如何突出卖点，提高销量；
- 4、精准化操作要点与提升销量的方法

三、听的难点与解决办法

- 1、听的三个影响力中心；
- 2、如何提高终端店主的意愿；
- 3、影响终端店主意愿的九个杠杆；
- 4、各种协议的签订顺序与要点；
- 5、如何激发混营店的技巧；

四、想的难点和解决办法

- 1、做到以上三点仍然不动销怎么办
- 2、如何根据现状解析产品卖点
- 3、终端促销操作要点

- 一各种抽奖方式及操作要点
- 一附加值促销方式及操作要点
- 一难题破解
- 一功能促销
- 一几点心得

五、终端动销实用工具