

卓越经销商营销能力提升培训

【课程背景】

为什么有些经销商去年做 800 万，今年还做 800 万？为什么有些经销商去年做 800 万，今年只能做 700 万，甚至更少？为什么有的经销商越做越大，甚至成为了优秀的企业家？为什么有的经销商越做越小，直至最终消失？经销商如何才能突破瓶颈，找到增量、赚钱的方法？为什么一个人做的时候没有人帮手很累？为什么现在有几十名员工帮我做事更累？……

作为经销商，当我们面临以上种种挑战时，你是否茫然四顾、无从入手？如果你想了解问题的根源，本课程将为你提供做强做大的经营思路，让你瞬间开悟。

【课程收益】

- 帮助经销商调整心态，改变经营思想；
- 帮助经销商精确市场定位，明晰方向；
- 帮助经销商树立品牌意识，长远发展；
- 帮助经销商提高管理能力，业绩倍增；

【课程对象】

公司营销经理、大区经理、公司经销商负责人、其他销售人员

【课程时长】：

一天（6小时/天）

【课程老师】

徐良柱老师

【课程大纲】

课程前提--思考：

- 1.何谓经销商
- 2.经销商与厂商与消费者三者关系如何？

一、中小企业面临的营销困境及经销商的致命征兆

- 1.价格战
- 2.渠道战
- 3.广告战
- 4.促销战
- 5.电子战

二、如何从中让经销商吸取经验

关键句：建立战略营销思维---求势不如谋局

三、成功经销商必备的特质

- 1.拥有明确的未来发展规划；
- 2.信任厂家+我的地盘我做主；
- 3.对品牌专心、专一、专业；
- 4.市场划分清晰，产品投放精准。

四、经销商成功营销产品策略的步骤

- 1.市场定位技术（案例：蒙牛的快速成长）
- 2.经销商市场定位—桑乐金的经销商在市场如何定位自己
- 3.营销厂家，占据一个好的起点是基础
- 4.营销渠道，掌控一个好市场是动力
- 5.市场服务，生命之树常青是根本

案例：客户关系管理的三把金钥匙—服务市场

五、经销商实战营销技巧提升终端业绩

- 1.抓好视觉营销，靠门店形象提升销量技巧
如何做？具体实施方案和原则
如何策划营销方案？
- 2.门店四率该如何提升技巧
进店率、成交率、续销率、回头率
- 3.终端顾问式销售技巧
专业+说服力提升
- 4.增加客户购买欲望，激发需求销售技巧
SPIN 销售技能训练
- 5.产品介绍技巧，增加购买率技巧
FABE 销售技能训练
- 6.客户异议处理，客户满意度提升技巧
异议终结点在哪里？LSCP 异议处理训练
- 7.终端营销模式具体应用
价值营销、道具营销、体验营销、概念营销

六、经销商五大必备营销战术

- 1.新产品上市营销战术
- 2.淡季门店终端营销战术
- 3.节假日活动促销战术+营销策划
- 4.滞销品或库存的营销战术
- 5.市场营销组合策略及战术

七、经销商门店管理技巧训练

- 1.门店铁三角法则
- 2.舵手：中层管理者/店长的管理
- 3.卖手：销售，巅峰拓客产生销量
- 4.魔手：服务，技术创造价值
- 5.老板的终极管理：人、财、物