
工程车区域经理技能提升系列培训之

如何有效调动与指导经销商

壹、 比客户更了解客户问题 (1.0 小时)

- a) 经销商的经营困境与挑战
- b) 快速诊断经销商的经营问题
- c) 如何引导经销商认识问题，促进其想改变
- d) 案例分享与研讨：某经销商的烦恼

贰、 比客户更清楚区域市场 (2.0 小时)

- a) 做好区域市场调研与分析
- b) 发现市场机会与突破方向
- c) 做好区域市场策略规划
- d) 如何与经销商达成目标与运作思路的共识
- e) 案例分享与研讨：某区域市场的策略规划

参、 比客户更擅长于门店经营 (3.0 小时)

- a) 把握门店经营的关键：店、客、货、人和财
- b) 帮助门店布局选址和形象建设，提高其店效
- c) 做好门店促销推广，有效集客和留客，提高其客效
- d) 提升出样与体验，优化订单管理，提高其货效
- e) 培训+示范，提升导购专业技能，提高其人效
- f) 案例分享：换人如换刀！新经理如何倍增门店销量的？

四、 比客户更注重精打细算 (1.5 小时)

- a) 分析厂家政策，告知经销商的利益点
- b) 如何帮助经销商控制费用，做好利润管理
- c) 如何进行投入产出分析，让经销商心里有数，敢于投入
- d) 案例分享研讨：这个经销商的投入值得吗？

伍、 比客户更精通运营管控 (2.5 小时)

-
- a) 了解经销商组织架构和运作模式的特点
 - b) 帮助经销商建立简单有效的管理体系
 - c) 如何协调经销商内部关系，推动其有效执行
 - d) 案例分享：如何激发经销商二次创业激情，推动其企业化组织变革

六、 比客户更擅于团队管理 (1.5 小时)

- a) 了解经销商团队结构与管理的特点
- b) 如何做好人员的招、用、育和留
- c) 如何帮助经销商打造高绩效团队
- d) 案例分享：某区域经理如何成为经销商团队教头的？

七、 比客户更体现敬业胜岗 (1.0 小时)

- a) 区域经理的职业精神：以此为生、精于此道
- b) 获得快速学习能力，比客户成长更快
- c) 如何在客户面前树立专业影响力
- d) 案例分享：某区域经理如何成为岗位英雄？

八、 互动研讨 (0.5 小时)

就学员日常工作和学习中的主要问题进行现场答疑和指导