

---

# 三四级市场运作

## 一、 区域终端运作的问题与突破

- a) 当前终端运作的主要问题及原因分析
- b) 终端的发展现状与趋势判断
- c) 提升终端销售的关键要点分析
- d) 案例分享：某建陶企业的终端提升

## 二、 区域市场的终端布局与开发策略

- a) 如何调研和诊断区域市场
- b) 做好区域终端布局，保证有效合理覆盖
- c) 不同类型终端合作模式与开发策略设计
- d) 选择经销商的标准与沟通技巧
- e) 典型案例分享

## 三、 有效的终端经销商促销策略与执行

- a) 针对终端经销商的促销策略解析
- b) 针对终端导购人员的激励手段与运用要点
- c) 如何激发经销商的共同执行促销活动
- d) 经销商促销活动常见问题与解决办法
- e) 案例分享与研讨

## 四、 终端门店日常维护与客情管理

- a) 如何建立终端维护的标准：九大内容、八大步骤
- b) 如何进行终端日常拜访：五准备、四必谈、三必到
- c) 做好终端销售指导与支持，做到愿推、会推和敢推我方产品
- d) 终端经销商常见问题及其解决策略
- e) 某品牌企业的终端维护案例分享

## 五、 多终端冲突分析与处理策略

- a) 区域市场多终端的冲突表现和原因分析
- b) 冲突处理的基本原则与具体策略

---

c) 终端价格控制的方法介绍：顺价、逆价和混合法等

d) 实战案例分享与互动研讨

## 六、 相关案例分享与互动研讨

结合各学院市场运作与终端管理的实际情况进行提问与研讨