
《五倍速超级终端业绩提升与突破》课程简介：

决战终端、决胜终端的时代已经来临。WTO的不断深入，外资企业的不断渗透，大型零售业态雨后春笋般的快速崛起，引发了渠道领域的一场新革命，渠道扁平化以及掌控终端成为了未来发展的主流趋势，终端成为了很多厂家角逐的主战场。

您的企业是否陷入“不做终端是等死，做终端是找死”的困惑？

您的企业是否面临产品虽好但却铺货率低的窘境？

您的企业为何产品铺货率不低但能见度却很低呢？

您的企业为何产品摆上了货架但却难以实现销售的最后一公里？

您的企业为何促销费用投入了但产品却仍难走进消费者的心智？

您的企业是否遭遇终端有质无量单店产出低的陷阱？

.....

本课程通过终端操作实践的总结与成功模式的提炼，详细讲述了终端的作用、终端的分类、终端与企业及产品的匹配度、终端业绩提升与突破的四大营销利器——铺货、陈列、促销、客情以及终端团队的建设等精彩内容，必将为您的企业终端业绩大幅提升与营销目标突破提供切实的帮助。

《五倍速超级终端业绩提升与突破》学习目的：

- 1、增强决战终端、赢在终端的观念与意识。
- 2、减少终端操作的误区。
- 3、掌握终端标准化的运作体系。
- 4、掌握提升铺货率的实战方法。
- 5、灵活运用终端生动化技巧。
- 6、建立完善的客情关系。
- 7、激发终端团队积极性、主动性。
- 8、把握终端差异化促销创新设计方向

《五倍速超级终端业绩提升与突破》学习要点：

- 1、终端的分类
- 2、终端标准化流程
- 3、提高铺货率的方法
- 4、终端生动化技巧
- 5、客情关系提升策略
- 6、终端团队激励诀窍
- 7、终端管理与维护方向
- 8、终端促销设计步骤与创新

《五倍速超级终端业绩提升与突破》课程大纲：

壹、认识终端——哪类终端适合你

- 1、终端的概念
- 2、终端的分类
 - 1) 按经营类型划分
 - 2) 按性质划分
 - 3) 按重点作用划分
- 3、终端的作用
- 4、终端营销存在的问题及障碍
- 5、终端营销的四种误区

贰、终端业绩提升——瞄准你的核心客户

- 1、什么是核心终端？

-
- 2、 核心终端的标准
 - 3、 核心终端的调研
 - 4、 核心终端的目标确定
 - 5、 核心终端的开发
 - 6、 核心终端的管理与维护

参、 终端业绩突破——五大营销切入利器

- 1、 最高的铺货率——让产品无所不在
 - 1) 铺货的 4P 策略制定
 - 2) 铺货的原则
 - 3) 铺货的四种形式
- 2、 最优的陈列面——让产品赏心悦目
 - 1) 终端生动化的作用
 - 2) 生动化陈列的十六大法则及例举
- 3、 差异化的终端促销——让产品魅力无限
 - 1) 终端促销的设计原则
 - 2) 促销设计的流程
 - 3) 终端促销设计的 5W2H 法则
 - 4) 面对促销资源不足如何做促销？
 - 5) 如何进行有效终端拦截？
 - 6) 促销管理常见的问题
- 4、 完善的终端客情——让产品脱颖而出
 - 1) 良好客情关系的标准
 - 2) 打造良好客情关系的最高境界——经商不言商
 - 3) 完美客情关系打造技巧

四、 终端业绩保障——高绩效终端团队打造与锤炼

- 1、 终端人员的招聘——终端业绩提升与保障之根本
 - 1) 招什么人？
 - 2) 在什么地方招？
 - 3) 如何招？
- 2、 终端人员的培训——终端业绩持续提升之道
 - 1) 培训的作用
 - 2) 培训的内容
 - 3) 培训的方法
 - 4) 培训的技巧
- 3、 终端人员的管理——终端业绩保持秘密法宝
 - 1) 七定法则
 - 2) 拜访八步骤
 - 3) 述职与例会
 - 4) 自我管理——时间管理
 - 5) 过程管理——3E 管理模式
- 4、 终端人员的激励
 - 1) 马斯洛需求层次论
 - 2) 把握终端人员需求层次
 - 3) 终端人员激励方式

4) 终端人员激励技巧