
《如何做一名会赚钱的经销商？》培训大纲

主讲：崔自三

模块一、产品篇：经销商如何才能找到赚钱的产品？

- 1、能赚钱产品的特征
 - √代表一种行业方向或者未来趋势
 - √符合客户现实或者长远需求
 - √生产企业有战略眼光
 - √产品质量好、卖点突出
- 2、把握机会，策划产品
 - √好产品代表好利润
 - √好产品需要好策划
 - √不要光卖便宜的产品

模块二、价格篇：经销商如何才能合理操控价格？

- 1、学会卖价值而不是卖价格
 - √不要无谓去打价格战
 - √客户只买“值”的产品
- 2、巧妙的制定产品价格
 - √渗透定价、撇脂定价
 - √尾数定价、整数定价
 - √学会高价位、高促销

模块三、渠道篇：经销商如何才能掌控下游客户？

- 1、经销商如何才能全方位开发下游渠道？
 - √动态地开发客户
 - √全覆盖开发客户
 - √ARS 区域滚动销售
- 2、经销商如何才能有效控制下游渠道？
 - √建立“伙伴+朋友”的战略关系
 - √顾问式销售
 - √做好客情关系

模块四、促销篇：经销商要学会向市场要促销资源

- 1、经销商对于促销的错误认识
 - √当成利润
 - √等靠要
 - √缺乏计划效果差
- 2、经销商要善于策划促销活动？
 - √促销的5W2H设计法则
 - √学会向市场要促销费用的方法
 - √促销的目标性要强

模块五、战略计划篇：经销商如何做企业战略与营销计划？

- 1、经销商要不要做战略？
- 2、经销商如何做战略？

-
- 3、经销商战略实现的保障——制定有效的营销计划
 - 4、经销商如何制定有效的营销计划？
 - 5、经销商营销计划的内容及制作方法

模块六、团队篇：经销商如何组建自己的团队？

- 1、适合经销商的团队构成
- 2、经销商有效人才招聘渠道
- 3、人才使用原则
- 4、创新留人方式

模块七、管理篇：经销商如何实施公司化管理？

- 1、组织架构设置
 - 1) 根据市场定架构
- 2、部门职责描述
 - 1) 根据业务定部门
- 3、岗位职责描述
 - 1) 能够能力定职责)
- 4、规范管理制度
 - 1) 建立关键流程
 - 2) 日常管理制度
 - 3) 制度量化细化

某经销商公司化管理规章制度汇编案例

- 5、严格考核制度
 - 1) “王子犯法，与庶民同罪”——不要有例外
 - 2) 让工作制度化，制度工作化
 - 3) 管理制度要与薪酬考核挂钩
- 6、经销商公司化管理关键点
 - 1) 规范化管理，要规范到位
 - 2) 规范化管理，老板当带头
 - 3) 轻承诺，重兑现