
《如何做一名会赚钱的赢销商》系列课程

主讲：崔自三

模块一：无敌战略——站得高，方能看的远

一、“赢”在战略——战略规划决定经销商“钱”途大小

1. 赢销有道：透析经销商的赢利模式
2. 有规划才有未来：量身打造自己的战略规划
3. 避开误区：赢销商要先做强，再做强
4. 战略落地：做好你的年度营销计划
5. 培养赚钱思维：做一名会赚钱的赢销商

二、“赢”在理念——经营理念决定赢利空间

1. 自己比产品更重要
2. 学习力代表竞争力
3. 做市场要善于借力使力
4. 做一个“听话”的经销商
5. 做一个大度的经销商
6. 做一个有觉悟的经销商

模块二、赢利模式——长赢才能大赢

一、“赢”在产品——抓住赢销的“命脉”

1. 擦亮你的双眼：经销商如何选择和运作新产品
2. 经销商代理地方性品牌的制胜之道
3. 短线产品大有可为
4. 经销商如何经营高端产品
5. 小投入大回报：小经销商如何选产品

二、“赢”在促销——步步为营步步赢

1. 做好促销管理：“好钢用到刀刃上”
2. 做好促销策划：花小钱，办大事
3. 能征善战：打造一支的促销“铁军”
4. 二三级市场促销，如何叫好又叫座

三、“赢”在厂家——“婆家”身上有钱可赚

1. 大树底下好乘凉，为自己淘个好“婆家”
2. 经销商，如何巧让厂家做外脑
3. 有效倾诉你的抱怨，向厂家争取更多的资源
4. 如何有效架起与厂家沟通的桥梁
5. 摆脱强势厂家的控制，不做“廉价搬运工”
6. 以小博大，巧妙应对厂家压货
7. 扬长避短，在厂商谈判中游刃有余

四、“赢”在终端——优化升级终端管理

1. 终端管理：情感、利益，规范一个都不能少
2. 有效铺货，细节制胜
3. 巧用 1.5 倍库存法则，做好节日备货
4. 弱小经销商如何解决窜货难题
5. 用好策略，学会与卖场运营人员打交道

五、“赢”在细节——破解经销商的“赢”利瓶颈

1. 营销策划要选对媒体找对人
2. 抓住旺季上销量、上效益
3. 充分利用渠道资源，创造新的利润点
4. 联袂销售经理迅速打开局面
5. 经销商有五种便宜不可占
6. 破解经销商的发展瓶颈
7. 运筹帷幄，解决回款难题
- 8.

模块三、管理制胜——管理出效益

一、“赢”在管理——做好内部管理，让利润加倍

1. 公司化管理到底难在哪里
2. 实行制度化管理，树立“法治”化观念
3. 开展关系营销，做好客户关系管理
4. 经销商老板要忙出成效

二、“赢”在团队——经销商如何建设和管理团队

1. 经销商，如何选人、用人、留人
2. 组建高效营销团队，增强核心竞争力
3. 留住优秀的职业经理人
4. 建立监控机制，解决高薪不养廉
5. 正确面对犯错的员工
6. 给老员工带上“紧箍咒”
7. 健全客户档案，预防离职销售员带走客户
8. 巧妙发放年终奖，一份投入十份回报

模块四、转型创新——凤凰涅槃赢新生

一、“赢”在明天——解码经销商涅槃式转型之道

1. 经销商转型 天堂想左,地狱向右
2. 经销商转型的六大趋势分析
3. 要跨进大经销商的行列，先具备做大经销商的思维
4. 经销商“下乡”，实现渠道的战略共赢
5. 改变观念，完成由坐商到行商的蜕变
6. 经销商上网的误区及其突破
7. 经销商过冬的八大策略

