

经销商销售力提升之道

【课程背景】

如今，经销商不仅仅是开个门店，然后等顾客上门那么容易了。坐商时代已经结束，行商时代已经来临。经销商必须主动出击，通过各种渠道和策略提升品牌在当地的影响力和市场份额。

如果有很多的钱，可以投入很多的广告，这个都会做，可更多的时候，我们的推广费用是非常有限的，那如何用最少的投入甚至零投入来获得较好的营销效果呢？这就是我们要解决的问题。

终端销售的主要渠道是工程、门店、促销、转介绍、设计师和家装公司等，根据这些销售渠道和客源的特点，本课程解决终端销售力提升的部分策略和方法。

【授课时长】

1天（6小时）

【课程收益】

- 1.以提升终端销售力为主线
- 2.摒弃形式主义和理论主义
- 3.与时俱进的营销推广策略
- 4.提高品牌在区域市场的影响力
- 5.提高销售成交率和客户转介绍率
- 6.掌握低成本推广品牌的策略和技巧
- 7.理解网络营销和微信营销在未来的作用

【授课对象】

营销总监、经销商、店长、导购、业务

【课程特色】

课堂讲授，案例分析、互动训练、现场答疑等。

【课程大纲】

一、终端理念提升

- 1.走出去才是硬道理

- 2.敢投入，讲策略，重方法
- 3.目标有多大，市场就有多大
- 4.我不是在卖家居，而是在做服务

二、客户价值提升

- 1.客户价值的理念
- 2.客户价值是口碑营销的基石
- 3.门店做客户价值的5大方法

三、促销推广提升

- 1.促销形式与策划要素
- 2.促销中的小区推广策略

四、网络推广提升

- 1.网络推广的3大方法
- 2.网络推广如何以内容为王

五、微信营销提升

- 1.微信在营销中的战略地位
- 2.经销商开展微信营销的3大策略

六、联盟体提升

- 1.异业联盟促销与推广
- 2.异业联盟资源共享运作方法

七、销售技巧提升

- 1.不遗余力地跟进客户
- 2.全力延长与客户接触的时间
- 3.从卖产品到卖方案到卖未来

八、谈判技巧提升

- 1.讨价还价的客户是好客户
- 2.三个常用的讨价还价策略