

金牌经销商的九大思维

【课程背景】

为什么有的经销商越做越大，有的经销商停滞不前？为什么有的经销商越做越强，有的经销商却实力远去？为什么有的经销商顺风顺水，有的经销商步履艰难？为什么有的经销商成为业界黑马，有的经销商被市场淘汰？

思维决定行为，行为决定作为。决定人与人不同的是脖子以上的部分。有的人富有极佳的商业天赋，牢牢把握住机会。绝大多数都不是天才，但可以不断学习，不断改变，顺应时局，做大做强。经销商是市场经济中的核心力量，只有具备先进的思维，才能有正确的行动，获得更多的财富。

金牌经销商的九大思维是经销商必须的前行力量，有之，则畅通无阻。

【授课时长】

0.5天（3小时）

【课程收益】

- 1.了解成功经销商的思维模式
- 2.理解金牌经销商的成功思维
- 3.学会把成功思维运用到实际

【授课对象】

经销商、店长、营销总监

【课程特色】

讲授、讨论、演练、PK

【课程大纲】

前言

经销商亲们，你们的痛苦在哪里？

1. 门店没人气
2. 客户不买单
3. 导购卖不动
4. 产品价格贵
5. 厂家没广告
6. 租金不断涨

一、品牌思维

1. 是否有强烈的品牌经营意识
2. 店面形象是不是按厂家要求
3. 你在当地有多少口碑在传播
4. 你投入每一分都给品牌加分

二、专一思维

1. 一心一意还是三心二意
2. 挂羊头卖狗肉盈利几何
3. 多元化经营面临大风险

三、促销思维

1. 你还坐在店里等生意吗
2. 没有促销一定会被淘汰
3. 不为眼前利益忘记未来

四、目标思维

1. 你的目标是什么
2. 目标有没有分解
3. 你是不是小富即安

五、投资思维

1. 多投多益，不投负益
2. 一本万利的时代已经灭绝
3. 总想着投入亏钱就不会成功

六、合作思维

1. 厂家的思路你跟随还是不理
2. 协议上的目标是否努力完成
3. 异业联盟家装渠道是否合作

七、客户思维

1. 客户是我们的衣食父母
2. 你为客户做了多少客户价值
3. 做一锤子买卖还是和客户做朋友

八、分享思维

1. 你的激励机制是否过时
2. 赚了钱是不是独自享受
3. 有没有考虑员工的未来

九、O2O思维

1. 什么是O2O
2. O2O 是任何经销商必须参与的
3. 经销商如何开展O2O模式的实践