
《渠道销售与团队建设》

——经销商运营特训

培训方案

(1天)

郑奕老师提供

一、课纲介绍

课程收益：

本课程对如何成为卓越经销商进行了深入的剖析与阐述，旨在让卓越经销商品牌落地与厂商共赢；提升专业化程度和公司化运营以及提升终端销量；特别是调整经销商心态，提升经销商的竞争力，让经销商与总部配合质量高，从而更好地提升经销商业绩。讲授课程时，老师生动幽默，控制气氛好，能有效激励经销商并结合行业成功案例，切合实际来引起学员的共鸣；另外汪学明老师还会对经销商的经营理念、管理之道、科学订货、库存管理？、品牌运营等等多方面进行解析，提升经销商专业化程度。

培训受众：经销商、企业

课程大纲：

第一讲：品牌无价——卓越经销商应致力于品牌落地

- 一、品牌运营是必然趋势
- 二、只有品牌运营才能做大做强
- 三、品牌运营不仅仅是厂家总部的事情
- 四、四轮驱动，顶天立地做品牌
- 五、品牌落地产生势能，推动经销商做大做强
- 六、品牌是经销商的聚宝盆、摇钱树

第二讲：富人要共赢——卓越经销商应重视厂商共赢

- 一、厂商共赢关系构建
- 二、厂商共赢是品牌发展的需要
- 三、厂商共赢是市场变化的需要
- 四、厂商共赢是利益共享的需要

第三讲：专家的时代——卓越经销商如何提升专业化程度

- 一、卓越经销商应具备的专业化态度
 - 1、态度比能力更重要
 - 2、告别个体户时代，发展的眼光看自己
 - 3、着手公司化运营，学习的眼光看总部
 - 4、与时俱进，游戏规则升级
- 二、卓越经销商应具备的专业化精神
 - 1、敬业精神
 - 2、敢于负责
 - 3、专业形象
 - 4、创新精神
 - 5、协作精神
 - 6、规范操作
- 三、卓越经销商应提升专业化的能力
 - 1、统筹思考能力
 - 2、不断学习能力
 - 3、认真执行能力
 - 4、规范管理能力

第四讲：远景与目标——公司化运营是卓越经销商努力的方向

- 一、非公司化运营的现状局限
- 二、公司化运营的好处
 - 1、提高经销商竞争力
 - 2、提高经销商赢利能力
 - 3、提高经销商经营素质
 - 4、厂商共赢，迅速做大
- 三、加强管理，提高公司化运营程度
 - 1、建立高效组织架构及管理体制
 - 2、建立各项管理制度
 - 3、制定科学的经营计划
 - 3、勇于创新，提高管理水平
 - 5、充分发挥总部优势
- 五、全能督导，公司化运营的利器
 - 1、导入督导机制，掌控区域市场
 - 2、督导角色、认知及职业素养
 - 3、督导八项技能训练
 - 4、督导终端实战技能提升

第五讲：能卖才是硬道理——卓越经销商如何提升终端销量

- 一、抓好视觉营销，靠终端形象提升销量
 - 1、终端的形象要素
 - 2、终端布局与规划
 - 3、终端商品陈列常用十大技巧
- 二、提升销售技巧，靠专业技能提升销售
 - 1、扩大销售的途径
 - 2、制定销售计划
 - 3、从四率来提升销售
 - 4、终端顾问式销售技巧
 - 5、终端销售六大招
- 三、制定促销策略，靠促销活动提升销售
 - 1、促销的常用方式
 - 2、促销活动计划的种类
 - 3、促销活动的实施与效果评估
- 四、开发管理顾客，靠深度营销来提升销售
 - 1、顾客开发的途径
 - 2、大客户开发与管理
 - 3、顾客数据库的应用与管理
 - 4、如何与顾客建立长久亲密关系

第六讲：卓越经销商如何提升终端管理技巧

- 一、员工沟通管理技巧
 - 1、一切尽在沟通
 - 2、如何创造愉快工作的每一天

二、员工培训管理技巧

- 1、培训前的店员招聘工作：选择比努力更重要
- 2、使用五大工具，招聘优秀员工
- 3、员工培训辅导的有效方法
- 4、通过培训留住优秀员工

三、团队合作与员工激励技巧

- 1、超级团队是带出来的
- 2、获得员工忠诚的 3R 技巧
- 3、员工激励技巧

第七讲：卓越经销商专业化之路

- 1、因为专业，才能卓越
- 2、提高认识，才能出航
- 3、只有努力，才能成功
- 4、心有多大，舞台多大