
《经销商的强盛之道》

【标准课时】：4 小时

【课程类别】：市场营销

【培训受众】：经销商、代理商企业老板、专卖店店长

【课程目标】：

理解企业成长的思路与出路

学习区域市场规划、宣传的方法。

学习终端零售店销售技巧

【课程大纲】

模块一、经销商强盛之道

经销商的思路与出路

为什么批发商的日子越来越难过？

经销商重塑市场定位

如何选择适合自我的合作厂家

厂商配合与共赢之道

“坐商”与“行商”之路

案例：宜家企业的成长史

模块二、您的顾客在哪？—区域规划与商圈管理

潜在客户信息的收集

商圈管理应用方法

商圈调查内容简要

区域规划的两大基础

区域规划应主要考虑三个因素

领会区域“板块化”布局战略

模块三、如何吸引顾客的到来？—区域市场的宣导

“行商”工作模式与流程

让更多人知道—前期宣传方案

DM 的使用方法

门店开业庆典全攻略

如何营造门店开业的气氛

活动内容与活动广告语

案例：

贝亚克××旗舰店开业庆典活动程序

瑞典小龙虾节到了！

来宜家约会吧！

模块四、如何与顾客快速成交？

专卖店服务流程

专卖店导购常见的错误动作

迎客的技巧与接洽的技巧

讨论：各位，见到客人马上就进入接待吗？

寻找什么样的时机接洽（八大时机）

买单成交的技巧

处理价格异议的方法与技巧

关于销售发问的几个故事和案例

如何使货比三家的客户主动回来？

如何让要回去与（老公、老婆、朋友）商量的顾客，立马成交？

一进就问价的顾客，如何让他快速成交？