
《突破局限-经销商快速增长运作培训》

【课程背景】

经销商在历史的长河中,跟随企业发展到今天,取得了很大的成绩,在如此竞争激烈的市场经济时代,作为厂家不能因循守旧,不断去开辟一个新的台阶,在这种情况下经销商面对厂家的高速增长和发展要求,能否快速升级,符合厂家的要求,就迫在眉睫.

所以本次培训针对经销商如何转变思路,经销商如何提升自身管理能力的同时,提升自己的公司化运作能力,以及营销方面的提升.

【课程对象】

各级经销商和区域经理

【课程大纲】

第一部分：转型时期经销商的成功观念：

- 1、过去不等于现在(过去的辉煌不代表现在的成功)
- 2、努力不等于成功(要找到方向和方法：要跟对公司和品牌)
- 3、知识不等于智慧(运用和执行，执行决定成败)
- 4、从柯达胶卷破产(分析经销商 三轮到汽车的升级是竞争的必然)

第二部分：经销商升级过程中可能遇到的问题与挑战

1、经销商发展可能面临的内部问题

管理不规范(制度：人：财：物：库存等)

员工整体素质低

员工的执行力差

运营及隐性成本大

市场及新产品信息渠道不畅

2、经销商可能面临的外部问题：

缺少改变，市场经营思路跟不上外面的变化；

面对顾客对产品消费需求变化把握不准；

面对竞争对手有时手忙脚乱；

对客户升级和销售不能有效的指导和引导；

不知道如何细分市场和培育市场；

缺乏对市场的了解和敏锐度；

3、经销商迫切需要升级的两个方向

管理升级:向管理要效益,让管理有效运行;

营销升级:走出去,做客情;

第三部分：店面销售实战技能

为什么有些经销商去年做八百万，今年还做八百万？

为什么有些经销商去年做八百万，今年做的更少？

为什么有些经销商越做越少，甚至消失？

为什么有些经销商越做越大，最后成为企业家？

经销商如何突破瓶颈，找到增量赚钱的方法？

为什么经销商没有帮手的时候很累，有了很多帮手以后更累？

1、经销商必备素质

成功的愿望

积极向上的价值观

对品牌的中层

充满热情

坚定信心

树立信誉

2、销售技巧

抓住顾客买东西的三个过程

FABE 成交术应用

销售情景模拟修炼

场景一：客户进场时初步接触

场景二：顾客在场内

场景三：你笑颜以对，顾客却毫无反应

场景四：顾客其实很喜欢，但与顾客同行的人却不买账

场景五：顾客虽接受了我们的建议，但最终没作出决定而找了个借口离开。

场景六：听完介绍后，顾客什么都不说转身就走

场景七：顾客是位准专业人员，就产品向我们有针对性的发问

场景八：哪个店里是一口价啊，你们一点优惠都没有吗？

场景九：想搜集客户的档案资料，可是客户一点都不配合。

3、把握客户心理必备技术