

# 《如何做会赚钱的经销商》培训提纲

## 【培训目的】

- 1、引导经销商正确做好区域规划、战略部署，强化区域强势品牌的概念和品牌的推广
- 2、引导经销商正确看待赚钱的博弈——投入与受益的博弈（如何投？投多少？）
- 3、引导经销商设定目标，树立区域第一的概念，采用差异化营销思维逐渐突破与提升业绩
- 4、区域品牌的建立，经销商会赚钱，都需要团队的支持，通过培训，让经销商清晰如何找到合适自己的人才、如何留住核心人才！
- 5、通过培训让经销商清晰了解，一个会赚钱的经销商应该从店铺形象、团队管理、区域宣传和推广、销售技能、活动促销技术的提升，同时要有开多店、开好店的思想规划和规划。
- 6、强化经销商建立赚钱的系统，强化与品牌共赢发展才是真正会赚钱的经销商

## 【培训对象】

经销商、分公司经理

## 【课程特色】

- ✦ 该课程以启发式、引导式教育方式为主线，通过案例分析、问题研讨，实战与理论结合，逐步引导学员清晰如何才能成为一名赚钱的经销商。引导学员清晰现阶段重点要从整体规划、战略布局、团队建设、区域推广、业绩提升等综合管理方面进行提升，方可成为一名持续赚钱的经销商。
- ✦ 柳叶雄老师的讲解，条理清晰，实战经验丰富，课程通俗易懂，能快速引起学员的共鸣。能引导学员自我思考，从而达到课程目标。
- ✦ 该课程互动与实战案例多，能引导学员自我突破，合作共赢。

## 【培训收益】

**得到：**—— 学员清晰区域市场整体规划与布局，清晰投入与收益的博弈结果

**得到：**—— 学员思维受到启发，清晰如何构建团队，如何找到合适自己的人才和留住核心人才

**得到：**—— 学员掌握区域品牌建立的方法，区域品牌的推广方法

**得到：**—— 学员掌握做为一名会赚钱的经销商必须要做的六大工作

## 【授课方式】



· 讲授

· 练习

· 角色扮演

· 启发式、互动

· 游戏

· 小组讨论

· 案例分析

式教学

## 【课程大纲】

### 第一部分：前言

- 1、开启思维模式

## 2、学员思考 **(给学员警示同时给予启发思路)**

- 1) 面对激烈的竞争市场，您有全局规划布局吗？您投入了多少？您的业绩在提升吗？
- 2) 现在您遇到了哪些问题？您有思考过如何解决吗？您清晰谁是市场的主推手吗？
- 3) 您现在为团队为人才而烦恼吗？为什么找不到优秀的人才？为什么留不住核心的人才？
- 4) 您在区域内，做了哪些？您计划本年度期望让**品牌**为您赚多少钱？**您如何构建区域品牌？**

## 第二部分：区域品牌的定位 **(引导学员清晰建立区域强势品牌的重要性)**

### 一、关键词

- 1、区域品牌
- 2、定位
- 3、区域品牌的了解

### 二、什么叫品牌

- 1、名牌 = 品牌吗      品牌 = 有品位的牌子？
- 2、品牌是操控消费者思维的伟大工具

### 三、区域强势品牌强调区域性

- 1、终端商是市场的润滑剂
- 2、“强头龙”和“地头蛇”之间的争霸战

### 四、定位

- 1、SWOT 分析    态势分析法
- 2、定位
- 3、找到区域品牌的核心竞争力
- 4、如何定位目标顾客，如何让目标顾客知道和了解品牌

## 第二部分：盈利经销商的战略规划与布局

### 一、经销商正确的战略

- 1、战略分析
- 2、战略要解决三个问题
- 3、经销商的战略规划与布局
  - 1) 市场布局与规划（下围棋）
  - 2) 人才布局与规划（下象棋）
- 4、如何做好你的区域市场规划？
  - 1) 学会 SWOT 分析
  - 2) 领会公司的渠道战略
  - 3) 如何制定一份有竞争力的《营销方案与作战地图》？
  - 4) **作业**：请详细列出一份本区域的《区域规划图》（区域市场作战地图）
- 5、正确的定位

工具表：经销商公司化战略方向定位的分析表

- 6、案例研讨：经销商的发展规划

### 二、经销商正确思维博弈

- 1、投入与付出的博弈
- 2、依赖他人与自我突围的博弈
- 3、主业与副业的博弈
- 4、团队与个人的博弈

## 第三部分：经销商会赚钱的“六大宝剑”

### 第一剑：团队宝剑——“夫妻店到团队管理”

- 1、如何找到匹配的人才与团队
- 2、夫妻店到团队管理的组织体系
  - 1) 夫妻店组织体系
  - 2) 单店团队组织体系
  - 3) 多店团队组织体系
- 3、如何引进优秀的人才
- 4、如何为人才设定目标，实现共赢
- 5、如何留住核心人才
- 6、团队合力，达成目标  
互动体验：合力突破

### 第二剑：形象宝剑——“店铺形象升级”

- 1、案例：理发店的深思
- 2、反思高价位与店铺形象之间的联系
- 3、店铺形象与品牌的高度匹配性

### 第三剑：渠道与售后宝剑——“渠道与售后提升”

#### 1、渠道拓展的方式

- 1) 陆地拓展
- 2) 空中拓展（网络、微信）
- 3) 渠道开发的模式

#### 2、主动出击，资源共享

- 1) 定位：目标客户群体
- 3) 如何找到目标客户群体

#### 3、团队：资源整合 多渠道开发业务

#### 4、强化售后服务

售后服务：做好老客户的转介绍

### 第四剑：宣传宝剑——“强化区域的宣传”

- 1、宣传的类型
- 2、宣传费用的规划
- 3、宣传的方式

案例研讨：汇集有效的宣传方法

### 第五剑：促销宝剑——“促销直取目标客户”

- 1、促销的目的
- 2、促销的类型
- 3、促销的方式与案例分享

### 第六剑：业绩提升宝剑——“管理与销售提升业绩”

- 1、单店到多店的管理核心
- 2、营运管理与销售技巧的提升
  - 1) 顾客凭什么进你的店
  - 2) 如何搞定顾客（如何成交顾客）

### 3、掌握业绩提升的核心要素

## 第四部分：合作共赢（强调未来一定是厂商合作共赢的时代）

- 一、同床异梦的“和协赊汇”
- 二、大雁团队合作精神的感悟
- 三、互动“双赢”
- 四、厂商合作共赢（互动）