

《突破思维 厂商合作共赢》

【培训对象】 代理商 经销商 加盟商 公司营销人员

【培训时数】 1天

【课程特色】

- ✦ 该课程通过生活中的实际案例，由浅入深、采用案例分析、模拟演练、情景话剧、实战与理论相结合，逐步引导学员改变思维，突破思维、改变经营模式、突破营销理念，转变品牌经营的方法和方式，组建团队，快速占领市场。
- ✦ 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：—— 学员明确自己是市场的推手，学员懂得如何调整自我思维模式
- 得到：—— 学员掌握开拓市场和维护市场的方法
- 得到：—— 学员掌握销售业绩提升的方法，清晰及时回款给公司的重要性
- 得到：—— 学员掌握消化库存的方法
- 得到：—— 学员掌握未来的趋势发展以及与厂家合力打造品牌的重要性

【授课方式】



· 讲授
· 游戏

· 练习
· 小组讨论

· 角色扮演
· 案例分析

· 启发式、互动式教学

【课程大纲】

第一部分：前言（破冰互动）

- 1、优秀的经销商的具有的特质（引导代理商不抱怨，要积极与公司合作共赢）
 - 一、学习力
 - 二、自信（对自己的信心 对公司的信心 对市场的信心）
 - 三、智商（懂得借力使力，与公司共谋发展）
 - 四、情商（不抱怨不放弃）

第二部分：经销商寻找自己的核心竞争力

(引导学员清晰面对竞争市场，要找到自己的核心竞争力，找到思维的模式)

1、什么是核心竞争力？

案例：导购

2、经销商的SWORT分析

3、核心竞争力案例分析

案例研讨：美国波音公司的核心竞争力

4、经销商之思考

(给学员警示同时给予启发思路)

1) 为什么有的经销商越做越大，甚至成为了优秀的企业家？

2) 为什么有的经销商越做越小，直至最终消失？

3) 科学订货、数据分析是降低成本、提高业绩和减少库存的依据，您是如何做的呢？

第三部分：代理商目前的困惑 (直击代理商心坎)

一、批发经营模式很熟练，新的模式需要一个过程的转变

1、以前都是客户找上门，现在在店铺等顾客

2、现在规模还小，自己店铺的事情就已经够忙的

二、品牌价格战越演越烈，做品牌投资大，不知何时才有收成

三、如何做计划管理、目标管理、合理消化库存、提升资金周转率

四、如何科学订货，如何大胆订货大胆卖货

第四部分：转变思路，赢得财富 (观念的引导)

思维和观念的转变 (一针见血的指出经销商内心的想法)

观念一：品牌观念的转变

你不是在用商品赚钱，你是在用品牌赚钱

观念二：自我安慰将会丢失辛苦打下的江山

观念三：革除“能拖就拖”

第五部分：观念驱动品牌 信心占领市场 (讲解开拓市场如何迈出第一步)

1、信心比黄金更重要

2、走出当铺，开发渠道

3、占领市场要由“坐商”到“行商”

4、做好渠道服务

5、货品组合，引领市场

6、敢卖货就敢进货 (进货是盈利的基础)

7、团队合力，快速突破

第六部分 如何提升销售业绩 (建设区域品牌，加大营销与策划)

邓小平：发展才是硬道理

柳老师：业绩提升才是硬道理

1、建设区域品牌

2、案例研讨 ZARO

3、区域品牌如何构建（此部分为重点，引导学员如何去策划以及打造区域品

牌)

1) 了解赚钱的工具

2) 区域品牌如何策划

案例：

3) 策划活动的讲解 案例：

4、终端如何盈利，如何提升销售业绩

1) 终端盈利的核心关键点

人流量 进店率 成交率 客单价

2) 如何人工降雨，提升销售业绩

案例和方法讲解

第七部分 合理消化库存 盘活资金（处理库存 回笼资金 与厂家共赢）

1、库存的危害

2、盘活资金赢得市场

案例 1：这样的方法对吗？（数据演算）

3、处理库存的方法

案例：接近零库存

第八部分：与厂商合作共赢

一、信心

二、忠诚

三、价值观统一

四、合力