

《逆势而上 盈利终端》培训提纲

管理培训专家 柳叶雄

【培训对象】 代理商、经销商、零售商

【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，先讲解行业的共性问题及差异问题，引导学员如何提升信心、如何提升销售业绩、如何建设终端精细化管理，从而实现在逆势中突围、终端店铺能盈利。
- ✦ 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：—— 学员信心提升，了解在逆势中要合力突围，同时强化个人和团队能力的提升
- 得到：—— 了解终端建设的方法以及找到适合自己突破终端经营的方法
- 得到：—— 突破思维方式，改变经营思路，精耕市场，合作共赢
- 得到：—— 学员掌握销售技巧、促销方法、客户异议处理的有效方式
- 得到：—— 改善终端所存在的问题，快速提升销售业绩，解决终端瓶颈之道

【授课方法】



| | | | |
|------|--------|--------|-------------|
| · 讲授 | · 练习 | · 角色扮演 | · 启发式、互动式教学 |
| · 游戏 | · 小组讨论 | · 案例分析 | |

【课程

大

第一

部分：前言（经营思维的释放）

- 1、终端、经销商、品牌的共性问题及差异化问题有哪些？

第二部分：逆势而上 提升信心 寻找方法突围

- 1、研讨当下各品牌所遇到的共性问题
- 2、做得好的品牌优势经验汇集
- 3、研讨当下各经销商所遇到的共性问题
- 4、做得好的经销商优势经验汇集
- 5、当下终端局势困境，如何逆势而上
- 6、信心是关键、方法是利剑
- 7、体验互动：信心、方法、合力、突破

第三部分：店铺盈利的关键 12 指标

- 1、店铺盈利的因素
- 2、店铺业绩差常见的说法

3、影响店铺业绩的关键 12 指标

4、学会店铺的诊断与改进

案例 1：人效

案例 2：客单价

案例 3：连带销售率

第四部分：提升销售技能和销售业绩

一、顾客凭什么进你的店

二、顾客凭什么购买你的产品

三、经销商思考，顾客说价格贵，我们该如何反思

四、提升销售技能

1、案例：有没有搞错，太贵了

2、什么叫导购

3、案例：判别顾客，正确引导顾客

4、学会把对的留给顾客

5、案例：顾客进店直奔某款产品，该如何做？

案例：顾客将多款产品拿在一起比较

案例：你们的产品还可以，但是价格有点贵

6、终端盈利核心要素汇总