

# 《突破终端经营瓶颈》培训提纲

管理培训专家 柳叶雄

**【培训对象】** 代理商、经销商、零售加盟商

**【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，逐步引导学员改变思维，认知品牌、转变经营思维、认知终端经营过程中所存在的问题以及提前预防问题的发生
- ✦ 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：**—— 学员拓宽思维，正确认知品牌和行业发展方向，提升品牌的信心

**得到：**—— 提升学员由散货、杂货店转型到专柜、专卖的决心和信心

**得到：**—— 提升学员对店铺的货品管理、人员管理、库存管理、促销管理等终端管理能力

**得到：**—— 改变经营理念、重塑品牌信心、强化终端建设，提升盈利能力

## 【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（经营思维的释放）

第二部分：零售加盟商常遇到的经营瓶颈问题

第三部分：零售加盟商必须思考的经营问题

第四部分：观念驱动品牌，信心占领市场

第五部分：合作共赢

## 第一部分：前言（经营思维的释放）

- 1、世界上最难的两件事情？
- 2、做营销最难得是什么？
- 3、苹果乔布斯的成功之术
- 4、零售终端商经营过程的反思
  - 4.1 散货经营（爆款）与品牌经营（品牌）的趋势和走向（消费者的改变）
  - 4.2 用做散货的经营理念来经营品牌，还可以活多久（引导要做品牌）
  - 4.3 谁是市场的推手？谁是消费者的推手？（引导自己才是关键责任者）



- 1、做品牌就是做信心
- 2、是什么促使我们要做品牌
- 3、看清局势、掌握趋势
  - 5.1 目前行业的分析和前景 (提升学员对行业的认知和对行业的信心)
  - 5.2 大品牌与我们现在经营品牌的博弈分析 (引导学员寻找竞争的差异化)
  - 5.3 我们现在经营的品牌优势 (引导学员对目前经营的品牌信心)
  - 5.4 看清局势，掌握趋势
- 5、正确的选择和选择正确的方向
- 6、影响店铺销售业绩的 12 个关键业绩指标  
客流量 进店率 接触率

## 第五部分：合作共赢

- 1、信心
- 2、忠诚
- 3、价值观统一
- 4、合力