
专卖店促销实训

第一讲：店面销售中常见的问题及对策

- ◇ 对导购员绩效考核不合理
- ◇ 导购员的多头管理
- ◇ 不注重导购员的终端信息管理
- ◇ 对导购工作缺乏必要的总结
- ◇ 对导购员缺乏系统的培训
- ◇ 导购员监督和现场管理难度大
- ◇ 导购员招聘随意性大
- ◇ 缺乏必要的激励机制

第二讲：促销前知识的准备

- ◇ 公司知识
- ◇ 产品知识
- ◇ 促销知识
- ◇ 营销基础知识（我们常常提到的品牌、渠道等究竟是什么？有什么作用？）
- ◇ 促销定义（什么是促销？）
- ◇ 促销的对象
- ◇ 促销目的（促销干什么？）
- ◇ 促销方法（怎样促销以实现预定目的？）
- ◇ 促销媒介（通过什么来进行促销？）
- ◇ 促销组织（怎样策划和管理促销？）
- ◇ 促销与其它营销职能、环节之间的协调（促销和市调、销售、渠道、广告等该如何配合？）

第三讲：常见认识误区

- ◇ 促销一定要有促销员？
- ◇ 促销就是推销？
- ◇ 促销 = “打折”？
- ◇ 促销应该是经销商、零售店自己的事？
- ◇ 好产品是不用促销的？

第四讲：如何做好专卖店的促销

- ◇ 如何组织专卖店的促销活动
- ◇ 如何做好特价促销
- ◇ 如何做好赠品促销
- ◇ 如何做好联合促销
- ◇ 如何做好抽奖促销
- ◇ 如何做好活动促销
- ◇ 如何做好路演促销
- ◇ 如何做好现场促销

第五讲：与顾客的交往技能

- ◇ 产品推销（劝说的技能、成交的促成）
- ◇ 接近顾客的技巧
- ◇ 与顾客沟通的技巧
- ◇ 与不同顾客打交道的技巧

第六讲：如何做好小区推广

- ◇ 什么是小区推广
- ◇ 小区推广成功的关键因素
- ◇ 如何组织小区推广队伍
- ◇ 小区推广策划与步骤
- ◇ 小区推广技能