
用结果说话,以实效为准,为目标负责,因为专业所以值得信赖

《厂商共赢之道》

主讲：吴兴波

课程类别

营销思路、营销策略、沟通技巧、营销管理

培训对象

企业经销商、企业代理商、营销管理人员

培训形式

专题讲授/互动问答/案例分析/视频分析/现场讨论

培训时间

1天/半天，不少于6/3标准课时

培训目标和效果

- ✦ 学习经销商成功的特质，帮助经销商转变合作思想
- ✦ 统一思想，调整心态，经销商与厂家共发展
- ✦ 经销商坚决支持新产品的市场开拓
- ✦ 经销商如何提升销量，做好市场
- ✦ 经销商增进与厂家关系的八大方法

-
- ✦ 经销商获得厂家支持的十大理由
 - ✦ 经销商与厂家沟通的方法与艺术
 - ✦ 如何支持并贯彻厂家销售政策
 - ✦ 引导经销商建立与厂家合作共赢理念
 - ✦ 只有共赢，才能发展；只有共赢，才有更大的发展

课程纲要

第一部分：成功经销商必备的特质

特质一：拥有长期而明确的目标

特质二：要成为一名成熟的经销商

特质三：专心、专一、专业

特质四：与时俱进，养成学习的习惯

思考：如何成为赚钱的经销商，如何做强做大

第二部分：建立营销根据地，拿业绩说话

1. 集中优势兵力打歼灭战
2. 打造样板市场
3. 营销策划，打造强势品牌
4. 建立根据地之后，从根据地开始扩张
5. 扩张与坚守齐头并进
6. 做好 KPI 营销管理

第三部分：有效沟通，共赢基础

1. 耳听为虚 PK 眼见为实
2. 有效沟通的原则、效果、技巧
3. 有效沟通的黄金定律
4. 有效沟通的五个基本法则
5. 有效沟通的三诚与四要素
6. 有效沟通的九大禁忌

第四部分：厂商联合，共赢天下

一、增进厂家关系的八大方法

方法 1、把厂家的产品当成自己的产品培养

方法 2、绝对支持厂家销售政策

.....

方法 6、邀请厂家高层到区域市场考察；；

方法 7、处理好与基层销售人员的关系；

方法 8、特殊情况下帮助销售人员冲业绩

二、经销商获得厂家支持的十大理由

理由 1、靠销量说话

.....

理由 9、应对区域竞争对手

理由 10、做好市场优化

三、厂商共赢关系图

1. 忠诚的重要性
2. 厂商联合的发展
3. 厂商联合，共赢天下