
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

《经销商做强做大基因密码》

主讲：吴兴波

前言

- ✦ 为什么有的经销商越做越大，而有的经销商越做越小？
- ✦ 为什么有的经销商几十年只经销一个品牌？而有的经销商不断选择新品牌？
- ✦ 为什么有的经销商不愿意与厂家共进退？不断抱怨厂家的销售政策？
- ✦ 为什么有的经销商生意越做越大，而有的经销商却在降价促销的泥潭中苦苦挣扎？
- ✦ 为什么经销商的心态、思路、管理跟不上厂家发展？

培训对象

企业经销商、企业代理商

培训形式

专题讲授/互动问答/案例分析/视频分析/现场讨论

培训目标和效果

- ✦ 学习行业现状及未来发展趋势，掌握经销商的自我定位
- ✦ 了解行业发展的过程，在发展转折拐点，我们要有方向感
- ✦ 掌握经销商做强做大根本之道，掌握店面运营做强做大的关键
- ✦ 掌握店面销量提升的三大核心，掌握如何快速提升客流量的方法
- ✦ 掌握做好货品管理的方法，掌握如何同竞争对手竞争的策略
- ✦ 掌握厂商携手共赢才能发展，学习厂商应该是什么关系
- ✦ 增进厂商关系的八大方法，获得厂家支持的十大理由

课程纲要

第一部分：行业现状及未来发展趋势

- 1.行业市场现状
- 2.经销商经营现状市场调查
- 3.当前市场环境的竞争分析
- 4.坐商到跑商的思维转变
- 5.行业未来发展趋势—复合式专卖店
- 6.专业化—适合市场需要，才能快速发展
- 7.与时俱进—优秀经销商应具有的品质

第二部分：经销商做强做大根本之道

- 1.发展才是硬道理
- 2.经销商的自我定位
- 3.经销商生意规划：到哪里去（目标）？怎样去（策略）？和谁一起去（团队）？
- 4.整合现有资源做减法，确定产品战略规划
- 5.打造区域品牌，区域品牌的发展与蜕变
- 6.大市场下的经销商发展，我们要有方向感
- 7.经销商应具备的五种能力. 决断力、领导力、沟通力、学习力、谈判力
- 8.经销商需要关心的十件事情

第三部分：经销商店面运营管理

- 1、经销商店面运营分析
 - ◇ 位置
 - ◇ 店面形象
 - ◇ 营销与宣传（终端）
- 2、经销商如何快速提升客流量
 - ◇ “有没有人”——人在哪里出现？
 - ◇ 如何做好终端销售的
- 3、客流来自哪里
 - ◇ 经销商如何提高进店率的
 - ◇ 如何让淡季不淡做促销的

◇ 店门口做品牌宣传广告

4、如何订货、上货、如何存货、理货、补货

◇ 存量公式：安全存量=正常容量+补货周期*日均销量

5、如何做好库存管理

6、如何同竞争对手竞争

第四部分：厂商携手，共赢天下

1. 厂商应该是什么关系

2. 有效沟通是共赢的基础

◇ 有效沟通的原则、效果、技巧

◇ 有效沟通的黄金定律

◇ 有效沟通的九大禁忌

◇ 有效沟通的三诚与四要素

◇ 有效沟通的五个基本法则

3. 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

4. 获得厂家支持的好处

5. 增进厂商关系的八大方法

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

6. 厂商共赢关系图

7. 忠诚的重要性，一荣俱荣一损俱损

8. 厂商联合的发展，求大同存小异，和谐才能发展