

---

用结果说话，以实效为准，为目标负责，因为专业所以卓越

---

## 《如何成为赚钱的经销商》

主讲：吴兴波

### 前言

- ✦ 为什么有的经销商越做越大，而有的经销商却频遭淘汰？
- ✦ 为什么有的经销商依然在低端市场混战，而有的经销商却在高端风光无限？
- ✦ 为什么有的经销商在价格战中苦苦挣扎，却一直不了解市场发展方向？
- ✦ 经销商如何做到屹立不倒，而且能够越做越好？
- ✦ 经销商如何跟上市场发展，及时调整营销思路和营销策略？
- ✦ 经销商如何不断创新，不断发展，成为赚钱的经销商？

### 课程类别

营销思路、营销策略、营销技巧

### 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

- ✦ 帮助经销商明确市场发展现状
- ✦ 帮助经销商理清市场发展趋势
- ✦ 帮助经销商找到赚取更多利润的途径
- ✦ 帮助经销商找到快速提升销量的方法
- ✦ 帮助经销商找到做好市场的策略
- ✦ 帮助经销商理清职业装的发展前景
- ✦ 帮助经销商找到做好职业装的方法

### 课程纲要

第一部分：经销商现状及未来发展趋势

1. 市场现状

- 
2. 经销商经营现状调查
  3. 当前市场环境的竞争分析
  4. 行业未来发展趋势
  5. 适合市场需要，才能快速发展
  6. 经销商的全局性战略思维
    - ◇ 系统性思维
    - ◇ 发展性思维
    - ◇ 管理者高度
  7. 经销商应具有的品质
    - ◇ 整合
    - ◇ 决策
    - ◇ 学习

### **第二讲：如何成为赚钱的经销商**

1. 市场需要的就是赚钱的
2. 成为赚钱经销商的三大核心
  - ◇ 提升销量
  - ◇ 设计利润
  - ◇ 长远规划
3. 如何快速提升销量
  - ◇ 扩张市场
  - ◇ 坚守客户
  - ◇ 优化组合
4. 如何同竞争对手竞争
  - ◇ 竞争公式
  - ◇ 整合资源
  - ◇ 激励团队
  - ◇ 果断决策
  - ◇ 不断提升
5. 经销商的营销能力

### **第三部分：经销商的团队管理与自我管理**

- 1、经销商的能力提升
- 2、经销商的领导力
- 3、团队的组织、监督、统筹
- 4、经销商的店面、人员管理

### **第四部分：经销商如何获得厂家支持**

- 1、厂商联合，共赢天下
- 2、厂商关系图
- 3、获得厂家支持的方法
- 4、经销商的自我管理与团队管理