

新形势下经销商老板的赢利密码

一、课程背景

经销商在经营终端店铺与管理过程中，可能会遇到类似以下的情况：人越来越难招了！人越来越难管了！竞争越来越激烈了！团队越来越难带了！销售越来越不好做了！

如今的市场环境与激励竞争的状态下，经销商最优先思考的是怎样才能打造出一支强势零售团队，同时更希望拥有一批能产生业绩的店铺销售人员，而什么样的零售团队才称得上强势？建立终端店铺文化又是铸造团队精神的关键之所在。

二、课程目标

- 1、让经销商拥有系统解决零售终端的思维方式
- 2、通过学习帮助经销商建立终端店铺文化与提炼团队精神
- 3、通过培训过程中的参与，帮助经销商打造出一支有凝聚力与可以做出业绩的队伍
- 4、铸造店铺互相促进与竞争机制、建立良性的晋升机制
- 5、帮助经销商老板快速实现人才的招、训、用、留
- 6、懂得建立持续高绩效教导型的店铺，让员工持续成长、创造业绩

三、培训方式

专业知识讲授、行业案例解密、终端图片分析、管理疑难解答、故事游戏启发

四、培训时间

2天1夜/18小时（企业可以根据具体需求针对性的选择，但不能低于9小时/1.5天）

五、培训对象

各级代理商、加盟商/经销商、个体经营者、店长、终端管理者

六、主讲老师：

君鸣及其讲师团

七、课程内容

开篇：经销商老板的烦恼

- ◇ 为什么有些经销商老板感觉自己非常疲惫？
- ◇ 为什么有些经销商老板费尽心思，但总是不怎么赚钱？
- ◇ 为什么有些经销商老板很轻松，但却赚了不少钱？
- ◇ 为什么有些经销商老板能快速且永续地赚钱？
- ◇ 为什么总不清楚开店的目的是什么及怎么才能赚钱？

第一模块：经销商老板的发展策略：认清形势

- 1、经销商老板生存现状
- 2、经销商老板开店的六大目的
- 3、经销商老板所面临的行业趋势
- 4、经销商老板的发展策略

第二模块：经销商老板的成功之路：自我修炼

- 1、经销商老板的分类
- 2、卓越经销商老板具备的八大素质

- 3、卓越经销商老板的性格修炼
- 4、卓越经销商老板生意中的六种人
- 5、经销商老板团队危险信号
- 6、经销商老板如何面对变化
- 7、经销商老板应该怎样学习提升自身竞争力？

第三模块：店铺文化

- 1、检讨与思考：终端销售不行，到底是什么原因
- 2、店铺文化建立四个要素：魂、魄、物、力
- 3、店铺文化有效贯彻与执行工具：3×2法则
- 4、实际操作模拟：文化店训、口号标语、团队精神
- 5、如何实现品牌文化培训，店铺文化熏陶的双重功效

第四模块：强势团队

- 1、终端店铺销售最大的秘密是什么
- 2、终端零售团队的组成与岗位设置
- 3、店铺的业绩来自谁的推动与实现
- 4、什么样的零售团队才称得上强势
- 5、怎样才能打造出一支强势零售团队
- 6、强势零售团队建设最高原则
- 7、打造强势团队的六把宝剑
- 8、如何帮助员工实现四大梦想
- 9、如何营造轻松快乐的工作氛围
- 10、如何通过提高员工的快乐指数来提高顾客的快乐指数
- 11、消除垃圾情绪，建立“激情文化”

第五模块：招训用留

- 1、招聘观念更新与实战技巧
- 2、员工入职的四个阶段
- 3、如何做好岗前培训与培训考核
- 4、案例分析：新员工成长计划与考核表
- 5、人才的有效使用工具：活力曲线、能力与态度、表现潜力

第六模块：如何做好自动运营管理

- 1、经营理念的建立与运用
- 2、导入良好的管理与运营机制
- 3、塑造自动运转的企业文化系统
- 4、建立不依赖能人的团队系统