
《经销商强大之路》

主讲：孙巍

【课程背景】

思想成就方向，思路决定出路。深度经销是品牌厂家与代理商天天在喊的口号，是决定品牌厂家能否获胜的关键因素。但真正能做到深度经销的没几家。所以经销商必须学会基本的经营竞争思路 and 战略竞争思路，不能浑浑噩噩的做生意。经销商做不大，主要原因是经销商定位自己是生意人，不是管理经营者。经销商不仅要利用自己的资源拼杀，还是智慧的识别资源，学会“嫁接”别人的资源和优势。本课程将帮助经销商提升经营能力，学习成功经营策略，优化经销商的服务意识，提升销售率与客户满意度，增强产品在市场的竞争力。

【课程收益】

- ◆ 增强经销商的自我认知，建立正确的思维模式；
- ◆ 帮助经销商优化心态，积极应对市场竞争与变化；
- ◆ 掌握经销商成功的经营策略，实现业绩突破；
- ◆ 提升经销商的发展经营能力，建立厂商共赢大格局。

【课程大纲】

一、经销商的自我认知与成长壮大

- ◇ 经销商自我认知的误区与困惑
- ◇ 经销商自我角色分析与定位

-
- ◇ 自我觉悟的层次
 - ◇ 三省吾身的自我三问
 - ◇ 知己知彼的真实涵义
 - ◇ 阻碍经销商成功的因素

二、经销商的心态修炼

- ◇ 世间万般皆福气
- ◇ 态度决定出路：效益从哪里来
- ◇ 如何处理竞争带来的压力
- ◇ 经销商的正面思维
- ◇ 积极情绪创造正面能量
- ◇ 卓越经销商应具备的心态
- ◇ 目标的力量
- ◇ 定目标的三个标准
- ◇ 经销商成功的八大信念

三、经销商事业规划与经营策略

- ◇ 经销商为什么合作
- ◇ 经销商面临的困境
- ◇ 关于竞争的探讨
- ◇ 经销商应具备的意识
- ◇ 经销商的事业规划
- ◇ 经销商的事业发展策略

四、经销商的业绩突破

- ◇ 如何制定业绩目标
- ◇ 销售低下的核心问题
- ◇ 销售沟通的五项黄金法则
- ◇ 销售中的倾听艺术
- ◇ 需求是问出来的
- ◇ 如何排除异议
- ◇ 最佳成交时机
- ◇ 鬼谷子说服术

五、品牌落地，厂商共赢

- ◇ 学会和厂家换位思考
- ◇ 尊重与信赖：建立互惠诚信平台
- ◇ 与上游同频：构筑共同目标体系
- ◇ 落实才会有事业的突破
- ◇ 合作型厂商关系与发展
- ◇ 协作求共赢关系
- ◇ 给经销商朋友的几点建议

【培训时间】 一天（6h）

【课程特色】

感悟式 训练式 娱乐式 互动式

运用情景模拟交锋探讨、经典案例深度解析、专题活动启迪开悟的独特训练方法，让参训者在愉悦中领悟真谛、在体验中掌握课程精华。训练中感性与理性兼容、启迪与体验互动、教育与训练同步、理论与实践结合。