

《渠道经理综合能力提升训练》

一、课程时间：2天

二、课程对象：渠道经理

三、课程目标：

1. 全面了解渠道经理的核心能力，提升与渠道的沟通、说服和关系建立能力；
2. 提升渠道巡店、店面展陈、营销氛围塑造的能力，帮助渠道店面打造能赚钱、会营销的店面；
3. 全面掌握渠道客户的经营及管理思路，从客户引流、价值推荐、促成成交、客户经营等各方面帮助店面提升客户黏性。

四、课程形式：

专题讲授、案例分析、视频分享、情境模拟通关、小组讨论、头脑风暴等

单元一：新形势下的渠道发展及销售经理角色定位

一、新形势下移动渠道发展转型

- 1.渠道定位的变化
- 2.渠道职能的变化
- 3.渠道盈利模式的变化

二、销售经理新的角色定位与核心能力

- 1.渠道问题的诊断能力
- 2.渠道形象的提升能力
- 3.渠道人员的培训能力
- 4.沟通及服务支撑能力

案例分享：一个精英的销售经理的成长之路

单元二：渠道店面营销布局及陈列的优化

一、看一下图片中的店面布局中存在的问题

1. 终端陈列区的误区分析
2. 客户等候区的盲点判断
3. 自助服务区的机会把握
- 4. 客户迎候区的要点陈述**

二、终端陈列及客户进店动线掌握

1. 客户进店的动线解析
2. 终端陈列该如何吸引客户的眼球

3. 终端陈列的误区

4. 终端陈列的三原则

三、促销海报与礼品堆头的摆放

1. 促销海报的设计原则

2. POP 海报的制作要点

3. 礼品堆头的陈列方式

4. 优秀 POP 海报及堆头的陈列展示案例分享

火眼金睛：一起来找找图片中各个店面在陈列和宣传方面的问题点

单元三、炒店营销策划与执行

一、炒店前的准备与策划

1. 人员分工与协作

2. 流程梳理与优化

3. 主题策划与创新

4. 现场管控与评估

二、炒店现场的注意事项

1. 厅外拦截人员的合理搭配
2. 拦截行走顾客的动线站位
3. 拦截人员的激励
4. 促销区人员与门迎人员的衔接技巧
5. 促销区人员的“三句话”打动顾客技巧

情景模拟：炒店现场进行客户拦截营销

单元四、店面营销指导与培训

一、主动营销流程与现场话术设计

- 1.由目标客户特征描述视觉识别
- 2.进店顾客销售时机的切入
- 4.一句话触动客户关键动机
- 5.销售话术设计的三大原则
- 7.产品价值推荐的话术技巧
- 8.客户异议处理的话术技巧

模拟演练：角色扮演的不同目标客户的现场问答话术

二、渠道人员教练与辅导

1. 什么是教练辅导
2. 渠道经理在渠道辅导过程中的“四个一”法则
3. 教练技术在渠道培训中的应用
4. 如何确保培训辅导效果的落地

单元五、课程总结与答疑