

代理商的粗放式管理到精细化运作——终端为王

第一部分：代理商公司化运作

一、目前渠道存在的问题

1. 搬运工的形式——批发和品牌零售服务型企业的根本区别
 - 1) 对自己负责 VS 对他人负责
 - 2) 自己管理自己 VS 集团化运作
 - 3) 一家人吃饱 VS 社会责任
2. 品牌零售服务型企业的优势
 - 1) 不是在卖产品而卖产品
 - 2) 在消费者心里的地位
 - 3) 强大的市场运作能力和抗风险能力
3. 品牌公司化需专业的人才
 - 1) 目前渠道商专业人才缺失
 - 2) 外部输血不如内部造血
 - 3) 专业人才类型选拔与培养
 - 4) 公司内部培训体系搭建

二、粗放式管理到精细化经营

1. 2013年渠道商业绩提升利润点分析
2. 培训为什么解决不了问题
3. 如何提高知识传播速度与效果
4. 团队如何才能提高执行力
5. 如何化解公司各部门踢球现象

第二部分：如何实现双赢

一、上下一心，其力断金

1. 品牌公司、省代、加盟商为什么心不齐？
2. 加盟商最害怕什么？
3. 如何取得加盟商信任？
4. 团队执行力不强的根本原因分析
5. 提高执行力的方法——人之初，性本懒
6. 帮助加盟商赚钱——货品分析（订货前、销售中、季末）