

订货课程——盈利老板突破点

一、会务准备

1. 督导、业务会销培训
 - 1) 会议信念
 - 2) 会议流程
 - 3) 会议角色
2. 实际案例整理
 - 1) 成功经销商实地拍摄并确定发言
3. 视频制作（3D 视频）
 - 1) 产品展示，市场布局，战略规划
4. 音乐整理
 - 1) 激情，向上
5. 会场布置
 - 1) 会务事项：酒店租定，现场布置
 - 2) 产品准备：新品到会场
6. 成交环节“托”的培训
 - 1) 会议信念
 - 2) 会议流程
 - 3) 会议角色
7. 人员工作分配
 - 1) 彩排：会议前彩排
8. 奖品准备
 - 1) 奖品：实物发奖，现金发奖

二、课程讲座内容：超级执行力

1. 超级执行力
 - 1) 你在做什么？
 - 2) 你会做什么？
 - 3) 你做到了吗？
 - 4) 你为什么做不到？
 - 5) 你认为是执行力
 - 6) 我们给你的执行力

三、课程讲座：你为什么是老板

1. 你为什么是老板
 - 1) 你是老板吗？
 - 2) 你真的是老板吗？
 - 3) 你认为的老板是？？？
 - 4) 老板应该做什么
 - 5) 小老板和老板的区别
 - 6) 我们是如何做老板的
 - 7) 你为什么是老板（阐述）

四、课程讲座：我就是老板

1. 我就是老板
 - 1) 我是老板
 - 2) 我真的是老板

- 3) 我是老板，不是小老板
- 4) 我会做老板，我就是老板

五、成交环节

1. 订货会
 - 1) 老板讲政策（实际，干的东西）
 - 2) 受益老板现身说法
 - 3) 现场订货说明（实际政策，现场奖励等）
 - 4) 营造氛围
 - 5) 营销人员带领签单
 - 6) 现场加奖励
 - 7) 签单
 - 8) 结束（故意留 3 家老板不签单）
2. 督导配合关键点
 - 1) 争先恐后的签单
3. POS 机准备