

从夫妻店向公司化运营转型与突围 (2.0 通用版)

【培训对象】经销商

【培训方式】讲授、现场练习、角色演练、案例分析、分组讨论、头脑风暴

【课程目标】

盛老师根据自己多年一线市场的实战体会，结集而成，抛弃多数渠道类课程的套路，为甲方量身订做一门实战、实在、实用的精品课程。此门课程，您可以通过系统的讲解与互动，与盛老师一起分享其独家观点：

第一讲：经销商的生意来源

- 1、经销商在生意拓展上面临的挑战；
- 2、经销商的两条出路：猎人还是农夫；
- 3、经销商生意的四个来源。

案例分享：经销商的 N 种死法

第二讲：经销商的赢利模式

- 1、什么是经销商的赢利模式；
- 2、利润和投资回报率（ROI）分析；
- 3、从“向销售要利润”到“向管理要利润”

案例分享：宝洁经销商靠什么赚钱

第三讲、卓越经销商如何提升专业化程度

- 1、态度比能力更重要
- 2、告别个体户时代，发展的眼光看自己
- 3、着手公司化运营，学习的眼光看总部

4、与时俱进，游戏规则升级

第四讲：从夫妻老婆店到公司化运营

一、为什么要推进公司化运营

二、从夫妻店向公司化过渡要过九座桥

三、公司化运营的人员管理 1234 工程

四、公司化运营的好处

1、提高经销商竞争力

2、提高经销商赢利能力

3、提高经销商经营素质

4、厂商共赢，迅速做大

五、加强管理，提高公司化运营程度

1、建立高效组织架构及管理体制

2、建立各项管理制度

3、制定科学的经营计划

3、勇于创新，提高管理水平

5、充分发挥总部优势

六、全能督导，公司化运营的利器

1、导入督导机制，掌控区域市场

2、督导角色、认知及职业素养

3、督导八项技能训练

4、督导终端实战技能提升

案例：“任人唯亲”导致门店人走茶凉，门可罗雀

第五讲：门店零售生意的提升

- 1、品类管理：产品角色的划分、重点产品管理
- 2、价格管理：定价技巧、价格使用技巧
- 3、库存管理：库存管理的四个指标
- 4、导购技巧：问对问题，快速成交
- 5、助销物料：对比物料、促销物料和产品包装