

经销商强大之路

【课程背景】

经销商可谓是厂商与客户的桥梁，经销商与厂商配合的好坏直接影响到企业的生存和发展。对于企业而言，在当前形势之下，经销商已成为企业最宝贵的资源，是经营得以继续维系下去的命脉。本课程通过对经销商的培训，可以统一经销商认识，贯彻厂商意志；可以提高经销商经营管理水平；帮助经销商训练相关技能；激发经销商合作热情，增强渠道满意度，提高渠道忠诚度，使厂商与经销商形成强大的协作战略联盟。

【课程收益】

- 帮助经销商老板优化经营意识，平衡厂商关系，实现合作发展共赢
- 帮助经销商老板转变营销理念，提升营销能力，瞄准市场追求效益
- 帮助经销商老板提升管理能力，优化人才结构，以科学管理促发展
- 帮助经销商老板改善经营心态，修炼领袖智慧，以大格局成就大事业

【培训方式】 讲师讲授、案例分享、问答互动、影像资料、实战训练

【授课老师】 刘易明老师

【课程大纲】

引言：激发灵性与觉悟真相

壹、 经销商老板的合作与经营意识优化

- 强大之路：自我崛起根源为先

- ❑ 经销商如何和厂家互补与合作商共赢
- ❑ 经销商其发展与厂家之间合作关系的重要性
- ❑ 经销商如何能够在市场疲软状态寻找出路
- ❑ 以求真之心看待真知真相
- ❑ 用专注极致的态度关注未来发展
- ❑ 合作观念：上善若水 溶入之智
- ❑ 团队观念：优秀团队的成功之道
- ❑ 分享：招工、吸引人、求贤令
- ❑ 成本观念：用资本眼光关注产出
- ❑ 发展观念：逆水行舟，不进则退

二、经销商老板营销能力提升

- ❑ 营销思维区分：工厂—市场—问题
- ❑ 营销意识比较：被动—主动—互动
- ❑ 观点：厘清思路才能发现出路
- ❑ 营销升级探究：店面营销进化论
- ❑ 互动营销特点：顾客—朋友—粉丝
- ❑ 销售本质探究：情绪、价值和利益
- ❑ 实战技巧：提升与客户沟通谈判的主动权

三、经销商老板管理能力提升

- ❑ 观点：内部看机制 外部看模式
- ❑ 管理思维区分：粗犷式 PK 科学性

- 二种领导方式：粗暴型 PK 仁慈型
- 团队进化论：稳定—称职—优秀—卓越
- 观点：卓越源于要求 要求要有标准
- 构建系统：团队运营七大系统
- 组织人才管理：模式—机制—分配
- 案例：人才训练与指导五步工作法
- 案例：高绩效团队文化模式建设
- 案例：营销团队 7 种常见角色管理
- 客户管理策略：货物—人心—人性

四、经销商老板智慧与心灵修炼

- 艮卦启示：智慧源于宁静
- 智慧与真相：领导、忠诚与责任
- 才气、福气、运气都是修出来的
- 佛教智慧：慈悲怀 度人心
- 坤卦启示：承担是一种魄力