

---

# 厂商合作共赢-经销商大会

## 课程背景

在渠道为王的市场经济中，您的区域是否面临这样的问题：

- 1、经销商不思进取，小富即安，让你的产品在区域市场难以做强做大
- 2、经销商经营管理落后，潜在危机随时威胁你的市场
- 3、经销商被你扶持做大后即“忘恩负义”与你断绝关系
- 4、经销商“朝秦暮楚”，更谈不上忠诚度可言
- 5、经销商上有政策下有对策，你的策划、促销被拒不执行
- 6、经销商肆意降价串货或者倾销，损害品牌美誉

## 课程对象

企业经销商、代理商、加盟商

## 课程时间

演讲激励版（半天）3小时、实战操练版（1天）6小时

## 课程纲要

### 一、我是经销商：经销商的现状分析

- 1、经销商在渠道中的位置
- 2、经销商发展存在的八大问题
- 3、经销商经营管理的十大误区
- 4、容易被淘汰的经销商特征

了解经销商目前的现状和误区，经销商应该要有危机意识，如果仅仅满足现状，不思进取，不配合企业的发展，将无法与企业与时俱进，必将被商场所淘汰。

### 二、我的区域我负责：经销商正确的经营价值观和市场责任

- 1、界定经销商与厂家的关系责任，经销商与市场的关系责任；
- 2、经销商与厂家的矛盾共同体解析；
- 3、在合作中企业要承担哪些责任；
- 4、在合作中经销商要承担哪些责任；
- 5、经销商做老板还是企业家。

只有在厂商双方了解自己的职责并各自做好本职工作的前提下，渠道才能快速增值各得其所。双方了解各自应该做的事，减少内耗。

---

---

### 三、如何让厂商具有共同的事业目标？

- 1、关于目标的重要性
- 2、什么是事业目标？
- 3、厂家的事业目标是什么？
- 4、经销商如何确定与厂家相同的事业目标？
- 5、经销商动力的源泉来自于哪里？
- 6、目标的设定要注意什么？

合作之源是共同利益，合作之本是共同目标。只有目标相同，才能双赢合作。

### 四、经销商的 8 种快速增加利润的方式？

- 1、优化产品结构，赚资金利用率的钱
- 2、获得最大的返利，赚厂家的钱
- 3、获得最大的批零差价，赚市场的钱
- 4、把员工培训成行业专家，赚员工的钱
- 5、开展销售竞赛活动，赚活动的钱
- 6、增加新的销售网点，赚商家的钱
- 7、开展促销活动，赚渠道的钱
- 8、大力开展广告宣传，赚品牌的钱

### 五、经销商如何高效管理好自己的员工？实施公司化运作。

- 1、经销商管理员工的现状：老板式管理
- 2、公司化运作的特征
- 3、提高员工执行力的关键
- 4、激励员工的三个层面
- 5、留住优秀员工的 6 大方法

### 六、经销商如何将厂家的品牌打造成区域强势品牌？

经销商赚钱的前提条件是必须经营品牌产品，要么是经营大品牌，要么将经营的产品打造成区域品牌。

- 1、品牌知名度与销量的关系
  - 2、开发适合厂家产品销售的密集而牢固的分销网络
  - 3、开展各种各样的促销活动加快产品的流通速度
  - 4、通过各种媒介宣传厂家品牌提升品牌形象
  - 5、通过公共关系提升厂家品牌美誉度
-