

《经销商的经营管理能力提升》课程教学大纲

课程名称：《经销商的经营管理能力提升》

课程性质：内训

教学时长：一天

课程收益：经销商做大做强主要的方法就是进行新市场的开发和对利基市场的维护，新市场的开发困难重重，多种因素重叠，艰难而复杂，需要专家根据行业及企业产品的特点设置专业的课程，来解决市场开发的问题。根据市场的状况和公司资源制定不同的市场策略、掌握样板市场和样板客户打造的方法，以及经销商业绩提升的方法。

教学要求：采用课堂讲授与课堂讨论相结合的方式，课堂讲授要求理论联系实际，运用大量实践案例和教学实例，深入浅出、旁征博引，现场互动以消化老师的课程内容。

教学纲要：

上午主要内容：经销商团队建设与管理

一、 破解经销商招人难的困局

1. 人才对于经销商的重要性
2. 错误的招人方法
 - ✓ 突击性招人
 - ✓ 季节性找人
3. 怎么才能招来人
4. 如何招的合适的同路人
5. 行业精英名录
6. 招来的人和现有的人才岗位重复怎么办
7. 新来的人职责分配
8. 经销商团队急需的三种人
9. 招来的人如何发挥作用
10. 其上马送一程
11. 如何洽谈薪酬
12. 新晋人才要高薪怎么办
13. 留人的几种方法
14. 如何处理好离职人员
15. 90后00后员工怎么管
16. 家族化企业公司化治理

二、 优秀团队的打造

1. 团队建设打造优秀员工
2. 团队建设遇到的困惑
3. 什么是团队精神
4. 高效团队八种基本角色
5. 培养团队精神的四大关键
6. 培养积极的观念
7. 培养感恩等优秀文化
8. 建立包容、多元、积极的团队

下午主要内容

第一堂课：团队游戏活动（1小时左右）目的增强凝聚力、忠诚度

第二堂课：老师讲解经销商经营中的主要事项，回答学员提问

老师讲解的主要内容

- 一、 经销商的发展与未来
- 二、 经销商与厂家的良性互动
- 三、 如何看待和使用抖音、微信等新营销
- 四、 任务量完成的方法及主要事项
- 五、 价格管控与利润提升