

《大卖场营销体系建设与运营策略提升训练营》

主讲：崔自三

破冰游戏：分组：队长、队名、口号、队歌
培训结束，评出优胜组、先进个人，并进行奖励

第一部分：大卖场营销体系构建

一、大卖场营销系统在营销组织体系中的位置

- 1、企业营销组织体系设置
- 2、KA部在架构中的位置

二、大卖场营销体系构建

- 1、KA部的设置
- 2、KA部及相关岗位职责

三、大卖场营销体系团队搭建

- 1、KA部负责人选聘标准
- 2、KA部职员选聘标准

案例：某企业KA营销体系构建

第二部分：大卖场运营管理与策略推行

一、大卖场简介

- 1、大卖场的发展
- 2、大卖场的分类

二、大卖场的特点与需求

- 1、六大特点
- 2、五大需求

三、大卖场运营规则

- 1、厂家的产品到底扮演什么角色？
 - 1) 利润产品
 - 2) 走量产品
 - 3) 挣费用的产品
- 2、卖场对于厂家的一般要求及其对策
 - 1) 结算条款——保持矜持不放松
 - 2) 品类丰富——巧妙定位不贪多
 - 3) 价格最低——运用差异避焦点
 - 4) 过多促销——精挑细选躲圈套
 - 5) 配送数量——少送多配快周转
- 3、卖场运营人员对于厂家的原则立场及应对策略
 - 1) 厂家及其产品仅仅是赢利的一种工具
 - 2) 对于厂家卖场营销人员要毫不留情

3) 抓住时机就要想厂家争取政策

4) 厂家永远处于从属地位

案例：某国际大卖场对于厂家提出的“二十一条”法则

四、大卖场对接流程关口

1、产品进入突破口——采购部门

2、产品操作关键点——运营部门

3、产品结算必经处——财务部门

第三部分：大卖场谈判与运营管理技能提升

模块一：大卖场实战谈判技巧

书面测试：看看你的谈判能力有多高？

一、KA 卖场谈判流程

1、数据化历史资料收集

2、谈判内容准备

3、确定谈判目标

4、卖场合同条款提案

5、公司确认的合同条款

6、公司内部谈判预演

二、KA 卖场谈判技巧

1、正确理解谈判

A 什么是谈判？

B 业务人员应有的观点

C 谈判高手的六项基本素质

D 谈判的 5W2H

E 谈判的六项基本原则

F 如何找到卖场的 Key man（关键人物）

2、谈判中的七类技巧

A 介绍及开场的五大技巧

B 积极聆听的七个技巧

C 三大提问技巧

D 说“不”的四大技巧

3、实战谈判技巧

A 谈判要有霸气

B“哭穷、诉苦”

C 红脸、白脸

D 职权有限

E 搬出“关系人”

F 改变谈判场所

G 拖延战术

H 以礼攻心

模块二：KA 卖场精细化管理操作技巧

一、KA 卖场陈列

- 1、KA 店基本陈列形式
- 2、KA 店陈列方式的选择
- 3、KA 店陈列空间的争取
- 4、KA 店陈列标准
- 5、KA 店陈列检查

二、KA 卖场库存管理

- 1、KA 库存管理的基本目的
- 2、不断提高 KA 客户服务水平
- 3、KA 库存管理基本原理与方法
- 4、订单管理及建议订单
- 5、KA 订单产生流程
- 6、存货周转？

练习：如何做库存管理？

三、KA 卖场价格管理

- 1、KA 卖场的定价方法
- 2、如何对 KA 店内进行价格检查

四、KA 卖场促销管理

- 1、基于战略的 KA 促销
- 2、制定 KA 促销企划案的九大步骤
- 3、KA 促销活动的执行及控制
- 4、KA 促销活动效果评估与检讨
- 5、KA 促销总结报告

系列案例：KA 卖场运营与管理技巧