

《加盟商开拓与全面管理训练营》

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

引子：

大数据时代下的逻辑思维导入

第一部分：加盟商开拓前的心态修炼

一、心态对于一个人影响有多大？

- 1、心态影响能力
- 2、心态影响生理
- 3、心态影响生涯

二、心态修炼之自信的心态

1、什么是自信的心态？

案例：日本的经济斗士训练所

2、如何塑造自信心？

- √内在驱动——提升信心
- √自身提升——获得信心
- √战胜自我——成功宣言

齐诵：《销售员成功口诀》

三、心态修炼之乐观的心态

1、什么是乐观的心态？

案例：如何向爱斯基摩人推销冰箱

2、乐观心境的三种锤炼方法：

- √阳光心理法
- √自我陶冶法
- √懂得奉献

四、心态修炼之六积极的心态

1、什么是积极的心态？

- √积极的心态带来积极的人生
- √积极心态，让你拥有更多发展机会

2、如何塑造积极心态？

- √用积极的心态看待市场环境、经济环境
- √凡是有人的地方，就会存在商机
- √学会做梦
- √排除干扰，做一只聋青蛙
- √坚持自我激励，保持颠峰状态：《销售员成功口诀》

√拒绝拖延，立即行动

五、心态修炼之执著心态

1、什么是执著心态

2、塑造执著心态

√时刻牢记自己的使命和目标

√确立自己的人生信条

√养成良好的职业成功习惯

√敢于舍弃

√培养自己坚强的意志力

案例：猜猜他是谁？

第二部分：加盟商开发前期准备与拜访方法

一、加盟商开发的八大渠道来源

- 1、媒体寻觅：报纸、杂志、电视、广播
- 2、特殊场所：比如，EMBA 课堂
- 3、沙龙、论坛、展会
- 4、新媒体平台：搜索网站、行业交流群等
- 5、熟人、朋友、亲戚介绍
- 6、老客户转介绍
- 7、行业杂志广告
- 8、关联公司人员

案例：微信群，寻找客户的新途径

二、加盟商调查途径与方式

1、调查方式

- A.“扫街”式调查法
- B.跟随竞品法
- C.追根溯源法

2、调查内容

加盟商基本情况调查

三、锁定目标加盟商

- 1、选择加盟商的标准
- 2、了解目标加盟商的需求

四、考察目标加盟商

- 1、十大方面考察加盟商
- 2、判断一个加盟商优劣的九大方面

五、加盟商开发的两大准备

1、资料准备

工具：活页文件夹

2、仪容准备

链接：职场人士的商务礼仪

六、加盟商开发的拜访技巧

- 1、拜访前的时间选择
- 2、与客户接触的技巧

角色扮演：如何拜访客户

第三部分：加盟商开发有效销售沟通谈判及成交建档技巧

一、认识沟通

- 1、销售是一门沟通的技巧
- 2、有效的沟通可以改变销售困局
案例：世界上最伟大的推销员

二、加盟商开发七大沟通技巧

- 1、用案例说服
- 2、帮客户算账
- 3、ABCD 介绍法
- 4、示范
- 5、使用证明材料
- 6、倾听的技巧
- 7、提问的技巧
案例：某化妆品企业的 ODM 模式解析

三、加盟商沟通当中七大异议处理技巧

- 1、需求异议
 - 2、产品异议
 - 3、价格异议
 - 4、促销异议
 - 5、权限异议
 - 6、服务异议
 - 7、财务异议
- 头脑风暴，如何处理以上异议
案例：恒源祥企业的品牌+加盟工厂模式

四、认识谈判

- 1、好业务是谈出来的
- 2、营销人员应有的谈判观点

五、谈判高手的五项基本素质

- 1、察言观色的能力
- 2、谈判现场掌控能力
- 3、良好的心理素质
- 4、具有战略眼光
- 5、坚持到底

六、谈判中的六大技巧

- 1、迂回技巧
- 2、“哭穷、诉苦”
- 3、红脸、白脸
- 4、职权有限
- 5、巧用第三方
- 6、改变谈判场所
链接：中国式商务谈判与技巧

七、沟通谈判当中，如何巧妙给政策？

- 1、给政策要用加法
- 2、对客户政策要求用减法
- 3、给政策力度要以次递减
- 4、给政策要学会创造困难
- 5、谈判要注意一些数字游戏

八、促销政策四大给予技巧

- 1、多奖励，少返利
- 2、多实物，少返现
- 3、给物力不如给人力
- 4、政策最好连环组合

九、加盟商开发成交三大技巧

- 1、好处说够
- 2、坏处说透
- 3、限时限条件

案例：富士康、耐克、小米的 OEM 合作模式

十、开发后的建档与数据库建立

- 1、建档的三大原则
- 2、档案（数据库）的三个层次

案例：某连锁门店的数据库建立

现场演练：建立有竞争力的门店数据库系统

第四部分：加盟商全面管理与维护技巧

一、加盟商管理的十四项基本工作

- 1、加盟商考核评估
附：加盟商考评表
- 2、提升门店营业力
附：有竞争力的门店运营管理系统
- 3、客户资料等数据库更新完善与分析运用
案例：分析数据，建议取舍
- 4、协助做销售计划
附：各种销售计划表格
- 5、协助分销并做销售教练
- 6、跨界、颠覆，引导创新
案例：跨界，创奇迹
- 7、培训各级渠道商及其员工
工具：传帮带责任书及考评表
- 8、划分责任区域
- 9、检查督促公司方案落实
- 10、库存管理与存货周转
工具：1.5 倍安全库存法则
- 11、售点广告检查与优化
- 12、检查促销活动执行

工具：促销评估表

13、回款，做订单而非拿订单

14、收集市场信息，包括本品、竞品、市场等

表格：竞品调研表

二、加盟商管理中的二个过程管理手段

1、走动管理

2、现场管理

整改工具：整改意见书、反馈单

市场诊断工具：鱼骨刺图

三、加盟商日常管理的五项重点工作

1、提升现有门店业绩

分组讨论：有多少种方法可以动销及提升门店业绩？

2、指导加盟商发货

工具：发货频率表

3、统一价格管理

4、门店分类管理

附：分类表格

案例：某企业终端管理与维护分享

5、促进上货率的提升

案例：某销售经理的工作误区

四、加盟商管理重点难点突破

1、窜货成因及其处理

2、价格战及其应对

3、“落伍”老客户及其应对

4、市场投入及其核销

5、业绩提升的路径探索

五、加盟商客情关系构建与提升

分组讨论：有多少方法可以做好客情？请具体列出来？

1、常规性周期性的客情维护

1) 周期性的情感电话拜访及其注意事项

2) 周期性的实地拜访及其注意事项

2、重大节假日客情维护

1) 贺词载体的选择

2) 贺词内容的确定

3) 道贺要亲历亲为

案例：定制客情维护

3、重大营销事件发生时客情维护

1) 乔迁

2) 新店开业

4、个人情景客情维护

1) 客户及其家人生日

2) 非规律性重大喜事

3) 非良性意外事件

故事《蒋介石善做生死文章》

视频：蒋介石如何做客情

- 5、“多管闲事”客情维护
 - 6、重大环境事件客情维护
 - 7、销售人员的个性客情维护
 - 8、客情最高境界：经商不言商
 - 9、客情打造关键：细节要到位
- 案例：生日祝福案例比较分析