

《决胜终端——终端生意提升特训营》

高云鹏 老师

课程背景

后疫情时代，传统商业模式迎来了前所未有的新挑战，面对时代变革，如何让快消品/食品行业经销商管理者能够主动转变认识，积极适应变化，谋求发展之路，如何能从更好做好客户开发与管理，开启效率更加优化的经营模式。经销商如何能向着品牌运营商方向去主动变革，如何能从经营意识到团队管理，进行系统的迭代与提升，是本课程重点解决的问题。

课程受众

企业销售管理中层、厂商业务相关人员、经销商老板、操盘手、核心管理人员

课程大纲 (1天)

一、行业变革与趋势

1、快消品/食品行业速览

互动思考：你身边的变革悄然进行

传统快消/食品行业的巨变与困惑

他山之石——转型与变革的驱动力

2、食品行业的新趋势与新机会

从国潮食品的大起大落，我们看到了什么

聚焦消费转型的四条全新赛道，我们有机会吗

渠道变革与模式变革势在必行

二、发展的困局——经销商/渠道商的变革之路

1、行业变化带来的经销商发展阵痛

渠道拓展之痛

业务发展之痛

团队管理之痛

2、经销商经营现状问题诊断

产品结构诊断

盈利模式分享

渠道分销问题

管理水平问题

发展瓶颈思考

3、传统经销商的发展之路

厂商的强强联合

品牌运营商的蜕变

商贸公司的转型

三、客户管理与生意增长

1、销售永远不变的 25 字箴言

开拓新客户

拓展全系列

全面生动化

运营客户卡

建立好客情

2、客户管理的三个逻辑

3、客户管理四个价值维度

解决市场问题

达成销售目标

贡献良性渠道

培育人才梯队

4、销售增长与市场建设底层逻辑

销售漏斗

销售变量与衡量

生意增长路径

四、客户开发实战篇

1、互动思考：

你认为经销商选择有哪些标准？

回忆一下自己因经销商选择不当造成市场损失的案例

最大的失误点在哪里

2、经销商选择五大误区

经销商实力越强越好

经销商数目越多越好

经销商渠道越长越好

经销商盖面越广越好

愿意合作不用想其他

3、经销商选择思路

宽进严出

全面考评

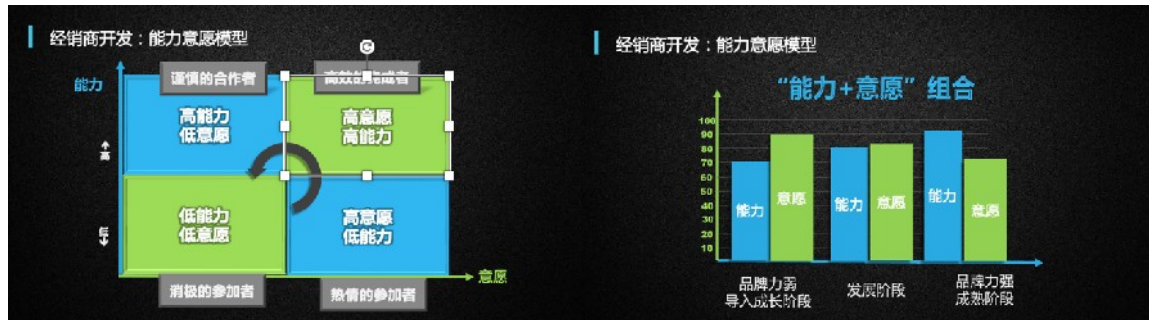
战略匹配

4、经销商选择标准



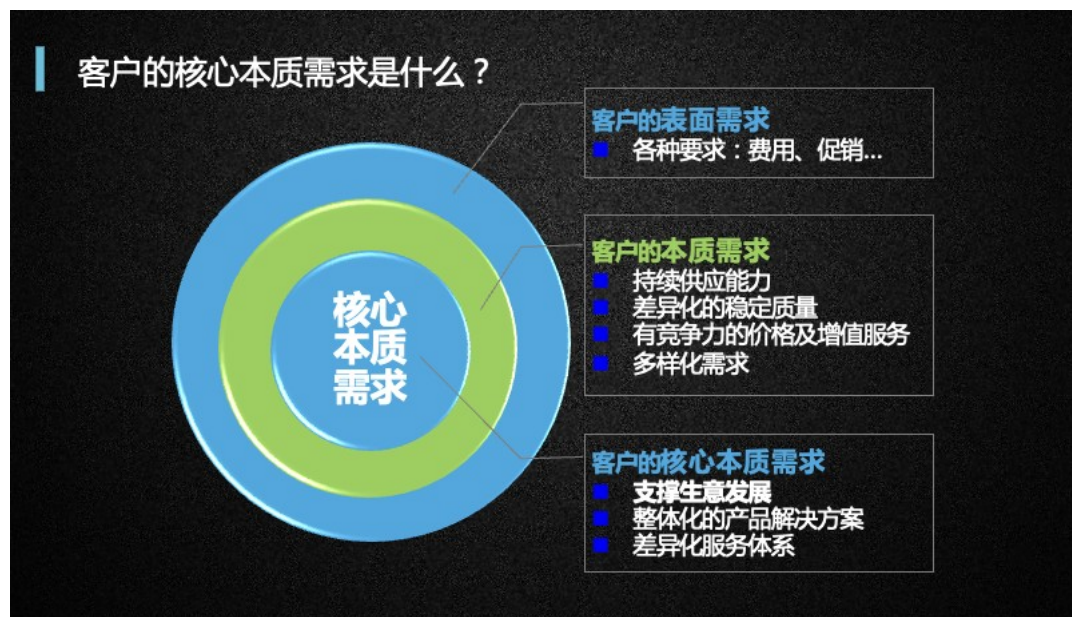
- 行销意识
- 实力认证
- 市场能力
- 管理能力
- 良好口碑
- 合作意愿
- 对事业有帮助

5、客户开发能力意愿模型



- 关于买卖
- 关于客情

2、客户的核心本质需求是什么？



- 销售过程中销的是什么？
- 销售过程中售的是什么？
- 买卖过程中买的是什么？
- 买卖过程中卖的是什么？
- 互动讨论：“四个前提”如何应用到现在销售场景中

2、客户购买驱动力背后的六大心理问题

- 你是谁？
- 我为什么要买？

我为什么在你这买？

我万一吃亏了怎么办？

我为什么要现在就买？

我为什么要在你这里再买？

练习：寻找购买驱动力

3、DISC 模型解析不同类型客户的沟通策略与技巧

DISC 模型

老虎型客户应对技巧

孔雀型客户应对技巧

猫头鹰型客户应对技巧

考拉型客户应对技巧

4、八大销售沟通战术——让我们和客户走得更近

如何破冰开局

如何正确倾听

如何让客户喜欢你

正确的塑造产品价值

消除客户疑虑——找出客户说“不”的原因

互动：FABE 推荐法实战应用

如何让沟通更加高效

如何让沟通快速达成共识

5、争议处理——如何化解问题与冲突

争议产生的原因

常见分歧类型与处理对策

如何做到精准的聆听与反馈

如何提出有建设性的意见

如何实现求同存异

如何把危机变成转机

快销品行业经典客户争议处理案例分析