

《创造 超越 共赢》

(主讲：王同)

- ◇ 本课题是经销商大会课程，即培训对象是经销商老板或操盘手
- ◇ 课程内容一般会涉及厂商共赢；客户赋能如客户经营理念引导、公司化运作、门店业绩提升、团队建设等；或者厂家下阶段工作方向引导，如新品订货、形象店建设等
- ◇ 但经销商大会课程多有一些定制化的要求，需要客户做好训前需求调研配合

本课程已服务过红星美凯龙、格力、劲霸、千年舟、爱玛、普利司通、飞鹤、丹姿.....



(王同老师给高姿化妆品经销商大会培训)

- **培训对象**：经销商大会课程，即培训对象是经销商老板或操盘手（更多内容需要定制)
- **培训目标**：增进厂商合作、提升客户理念、强化市场精耕（或规范化经营/团队管理等)
- **培训时间**：6小时，即壹天；
- **培训方式**：课堂讲授、案例分析、小组研讨、共创等务实的互动方法，启发教学
- **课程大纲**：

第一节：共赢——同理心沟通，共赢发展（1.0hr）

一、经销商很重要：有什么样的客户就有什么样的市场

二、厂商之间的矛盾性与互依性

讨论：经销商如何向厂家要政策？

三、共赢发展——等价的利益交换（硬件+软件）

第二节、超越——打造有战斗力的团队(2.5hr)

一、从业务型老板到管理型老板

1、管理是通过别人达成目标的学问

2、做你该做的事——不要当保姆！

3、从经验管理到科学管理——打造自动档挣钱机器

二、打造有战斗力的团队

1、强化团队的业绩意识

- (1) 老板要的是利润，员工要的是销量，从一开始就不在一个频道上沟通
- (2) 素描：业绩型老板的关注点

2、薪资绩效

- (1) 工资总量：工资成本占比、竞争性薪酬
- (2) 工资结构设计：基本工资、提成、奖金、福利、利润分红
- (3) 善用专案活动，结合业务与团队建设

3、让团队更有凝聚力

- (1) 团队要有核心
- (2) 要有共同的经历
- (3) 营造良好的管理氛围

4、如何组织员工打一场漂亮的攻坚战？

- (1) 让团队重视项目的6种管理手段

-
- (2) 让团队有信心做好项目的 7 条管理措施
 - (3) 强化团队做项目意愿的 3 个管理方法
 - (4) 教团队做项目方法的管理重点

第三节：**创造**——立足门店要业绩(2.5hr)

一、门店业绩从哪里来？

1. 客流量：客流量是立地经营的基础，品牌定位与商圈选择、门店位置及条件；
2. 进店人数：位置、装修、橱窗/陈列、销售氛围、促销活动、增值服务；
3. 深度接待率：店内布局与动线设计、迎宾技巧、体验服务成效；
4. 成交率：需求把握精准、方案设计贴心、异议应对有效、临门一脚技巧；
5. 客单价（连带率、品单价）：商品结构、出样、连带销售技巧、例会、考核；
6. 重复购买/转介绍：会员/价值客户维护、转介绍激励

二、门店业绩提升策略

1. 门店业绩短板诊断
2. 门店可设动资源：人、货、场、营
3. 工具：门店业绩提升 4*6 策略表

三、门店业绩提升之关键：货

1. 门店组货：供应商管理、订货管理
2. 货品结构之“抢推全”策略及动态管理
3. 门店货品的主推
4. 门店库存管理

5. 门店如何卖好新品

四、门店业绩提升之关键：货

1. 平效：在有限的空间里传递最强的销售力量（空间管理）

2. 门店销售氛围的营造

3. 门店货场项目点检

最后：学员疑难问题破解或优秀案例分享