

加盟连锁运营系统提升（2天）

营销教练：孙郊亭

课程背景：

建立一个高效的加盟连锁运营系统，实施中国区加盟连锁的快速市场推广，可以在市场发展战略和渠道布局上率先立足于一个高点，使加盟的市场快速打开。精细化与实效性结合的加盟商务谈判，可以快速提升招商团队的整体业务水平，使各级加盟商健康迅速地发展起来……

适合对象：分公司经理、招商经理、客户代表

培训目标：

1. 建立快速实效性的招商体系；
2. 高效的加盟市场发展推广方案；
3. 快速提升招商人员的商务沟通与招商谈判技能；
4. 提高服装店运营与终端实战的各项技能
5. 掌握招商电话营销的综合专业技能；
6. 通过实战性演练提高实操水平。

培训后的直接效果：

- 1 清晰、准确、系统的进行同行业的市场竞争分析，招商经理能够深度了解自我品牌在加盟连锁市场中的优劣态势，便于在多变的市场状况下，进行品牌运营战略制定、实施的调整和升级。
- 2 设立系统高效的加盟招商的运营架构，完善各职能部门的系统衔接。
- 3 掌握当下国内加盟连锁快速发展的若干种实效的市场推广方案。
- 4 使招商经理迅速提高招商中的电话营销技能，提升对加盟意向者的留言信息回访的电话沟通能力，在电话咨询和回访中能够生动、清晰地说明本品牌的市场发展前景与盈利空间，实现项目与产品对潜在客户所产生需求迫切。
- 5 通过提高招商经理模式化的电话探询技能，在电话回访中实现控场与快速沟通的高效性；
- 6 使加盟招商人员对加盟商的店面市场选址、利润分解、市场运营促销、销售技巧等常用知识的掌握，增强对潜加盟商的顾问专家感染力，；
- 7 通过大量的成功与失败的加盟商务谈判案例的分析，有效地增强招商人员的商务谈判和商务沟通能力。让学员在听课过程中耳、脑、手并用，感性、理性搭配适当，确保在课堂上感动，在工作中实用；
- 8 通过实战案例的分解和剖析，使招商人员能够掌握商务谈判中各种实战技巧，提高加盟连锁的成交率
- 9 培训的关键一步，是提高参训人员的灵活实操能力，真正地掌握、理解和操作。本培训将通过一系列模拟实战的互动演练，全面提高参训人员的应用能力。
- 10 通过一系列项目说明、探询回访、异议处理、尝试成交、促成等实战话术指导，运用“傻瓜式”的切入操作方法，切实提高招商人员的实战能力与水平。

课程特色：

终端销售实战型培训师，擅长案例指引，“傻瓜式”话术切入。以学员为中心，采用讲授、案例分析、心理演绎、实战模拟、情景体验等实效互动式的学习方式进行培训。通过案例的感性认知与理性归纳二者相结合的方式教学，使受训者体验实战、实用、实效的课程培训效果。

课程大纲

一、加盟连锁的品牌运营：

- 1、同行业的加盟连锁竞争分析
- 2、品牌运营的加盟连锁市场布局
- 3、加盟连锁市场渠道规划
- 4、加盟连锁运营的架构与职能

二、加盟连锁的市场快速推广

- 1、常规的市场推广方案利弊谈
- 2、网站的高效加盟招商管窥
- 3、爆发性的电视专题性广告
- 4、如何理解品牌的加盟优势
- 5、如何理解品牌的市场发展

三、加盟连锁的电话沟通与说明

- 1、高效的处理留言信息 N 方法。
 - (1)、留言信息的分类与归档。
 - (2)、“灌水”信息的甄别与快速电话回访。
 - (3)、信息电话回访的有效沟通记录。
 - (4)、回访后的追踪与分析。
- 2、留言信息电话回访与沟通
 - (1)、回访电话的由头设定。
 - (2)、回访电话的开启前的准备。
 - (3)、回访电话中的心理暗示与情绪保持
 - (4)、轻松、微笑的回访
- 3、电话邀约的实效型询问技能
 - (1)、客户感兴趣的询问提纲
 - (2)、询问中的正题回返
 - (3)、邀约客户的几个关键由头
 - (4)、谈判专家的语音、语调、语气
- 4、电话沟通中的“加盟项目说明”
 - (1)、开店盈利的第三方证明举例方法
 - (2)、FFAB 的项目说明
- 5、如何在电话中先行收取加盟定金
 - (1)、如何制作加盟定金表和收费证明回函
 - (2)、定金收取的技巧话术

四、加盟连锁的实战商务谈判

- 1、专家的探询切入

- (1)、有效的探询与倾听
- (2)、有效探询顾客的加盟诉求
- 2、谈判专家的职业风范**
 - (1)、常用商务礼仪
 - (2)、沉稳、平易的谈判风格
- 3、店面选址面面谈**
 - (1) 乘虚而入的选址策略
 - (2) 独树一帜的选址策略
 - (3) 商圈共荣的选址策略
 - (4) 捷足先登的选址策略
 - (5) 商圈调研分析的基本方法
- 4、加盟店的经营测算与利润分析**
 - (1) 市场潜力与先机之道
 - (2) 专卖店利润分析
 - (3) 代理商利润分析
- 5、异议处理的实战话术实操分解**
 - (1) 价格异议的处理
 - (2) 货品异议的处理
 - (3) 市场保护的异议处理
 - (4) 外行经营的异议处理
 - (5) 常见的客户异议处理方法与话术
 - (6) 特殊性的客户异议处理方法与话术
 - (7) 异议处理的技能
- 6、谈判中关键的“先退后拉”与“跟进处理”**
- 7、谈判中巧妙出手的尝试成交技能**
 - (1)、尝试成交的探询
 - (2)、尝试成交的操作演练
- 8、最后关门的促成技法荟萃**
 - (1)、二择一法
 - (2)、假定承诺法
 - (3)、T字法
 - (4)、门把法
- 9、“回头客”的追踪**
 - (1)、信息的追踪
 - (2)、电话的追踪
- 10、失败的谈判案例分析**
 - (1)、成功谈判案例面面观
 - (2)、失败谈判案例面面观
- 11、招商人员的六项修炼**
 - (1)、情商的修炼
 - (2)、高速沟通的修炼
 - (3)、店面经营管理的修炼
 - (4)、谈判技能的修炼
 - (5)、利润分析、投资预算的修炼

(6)、市场终端销售技能的修炼

五、加盟连锁的市场维护

- 1、市场面的督导
- 2、加盟商的培训
- 3、加盟商的即时奖励
- 4、加盟商的促销推广