

---

本课纲以提升学员“门店运营管理、经营思维、市场开发与服务、业绩管理”为关注焦点

# 《做一名会赚钱的经销商》培训提纲

## 【培训目的】

- 1、引导经销商正确认知如何经营品牌，开发市场、维护市场，运用品牌赚钱
- 2、引导经销商正确认知品牌、正确认知投入、付出与回报的关系
- 3、强化经销商渠道拓展与渠道维护的意识，强化主动出击开发市场，用心服务顾客
- 4、引导经销商正确认知与厂家合作共赢的关系
- 5、强化经销商建设团队为自己赚钱
- 6、强化经销商的团队管理、区域强势品牌的塑造才是长久持续发展与盈利的核心

## 【课程导读】

### 一、有的经销商为什么不赚钱、做不大、做不久？

- 1、缺乏精准的定位？不知道自己要往哪里走？被眼前的困境和诱惑所“迷茫”，不能坚持走品牌发展之道。
- 2、为什么在大环境的“微微地震”下，很多经销商就快速倒下，盈利能力急速下降？
- 3、为什么有的经销商越做越小？团队人才流失很大？为什么有的越做越强、越做越大？
- 4、为什么有的经销商销售业绩不好？为什么业绩直线下滑、信心不足呢？
- 5、为什么有的经销商喜欢抱怨，责任全部在公司，忽略自己的职责是什么？
- 6、为什么有的经销商渠道开发缓慢，客户流失逐渐增加？如何强化这种“财富流失”的现象？
- 7、经销商缺乏团队，夫妻俩白天干、晚上也干，累得筋疲力尽，也无法做好售后服务。
- 8、为什么顾客要购买你的产品？经销商缺乏区域品牌塑造的理念以及品牌的发展策略
- 9、为什么顾客要离你而去，经销商的盈利模式在哪里？
- 10、为什么终端业绩在下滑，经销商是否建立专业的“店铺业绩诊断与改进”团队？

### 二、经销商生意难做九大困惑：

- 1、客户到处比价格、比政策、比资金支持力度；
- 2、销量多赚不到钱，利润少、成本高、竞争大；
- 3、赊帐多收钱难，不敢投入；
- 4、留不住人，招人难、管人难、留人更难；
- 5、想建团队，但找不到合适的人；
- 7、担心投入没有回报，担心一夜之间回到“解放前”；
- 8、想做促销不知如何下手，经营与管理技能不熟悉；
- 9、同质化产品多，如何卖？



# 《如何做一名会赚钱的经销商》培训提纲

经销商培训专家 柳叶雄

## 【培训对象】

加盟商

## 【培训时数】

2天（12小时） 9:00—12:00 14:00—17:00

## 【课程特色】

- ✦ 该课程通过生活中的实际案例，由浅入深、采用案例分析、模拟演练、情景话剧、实战与理论相结合，逐步引导学员改变思维，改变经营的理念、优化团队、强化渠道开发与渠道维护、做好创意促销、区域品牌推广与策划，学会做一名会赚钱的经销商。
- ✦ 柳叶雄老师的讲解，条理清晰，实战经验丰富，课程通俗易懂，能快速引起学员的共鸣。能引导学员自我思考，从而达到课程目标。
- ✦ 该课程互动与实战案例多，能引导学员自我突破，合作共赢。

## 【授课方式】



· 讲授  
· 游戏

· 练习  
· 小组讨论

· 角色扮演  
· 案例分析

· 启发式、互动式教学

## 【课程大纲】

### 第一天上午：门店运营的基础构建

- 一、品牌经营理念的转变
- 二、从坐商到行商的转变
- 三、从“顺应市场”到“主导市场”
- 四、从“个体户”到“团队”的运作方式转变
  - 1、门店运营的组织建设

- 
- 1) 夫妻店组织体系
  - 2) 单店团队组织体系
  - 3) 多店团队组织体系
- 2、人力编制与费用的预算
  - 3、岗位职能的规划

## 五、门店人员精细化管理的技能

- 1、如何找到匹配的人才
- 2、管理人才的核心三要素
- 3、激励人才创造业绩的法宝

## 第一天下午：门店市场拓展技能管理

### 一、行业遭遇的共性瓶颈问题

### 二、门店的现状与压力

### 三、经销商经营思维变革

- 1、从竞争到顾客导向
- 2、从价格到价值导向
- 3、从交易到关系导向
- 4、从产品到服务导向

### 四、释放赚钱的思维方式

### 五、经销商赚钱过程中常遭遇的经营瓶颈问题

### 六、市场拓展方法

#### 1、渠道拓展的方式

- 1) 陆地拓展 2) 空中拓展 (网络、微信) 3) 渠道开发的模式
- 2、主动出击，资源共享  
定位：目标客户群体 如何找到目标客户群体
- 3、团队：资源整合 多渠道开发业务

## 第二天上午：门店精细化管理技能

### 一、形象之剑——“店铺形象升级”

- 1、案例：理发店的深思
- 2、反思高价位与店铺形象之间的联系
- 3、店铺形象与品牌的高度匹配性

### 二、渠道与售后之剑——“渠道与售后提升”

- 1、强化售后服务

---

售后服务：做好老客户的转介绍

### 三、宣传之剑——“强化区域的宣传”

- 1、宣传的类型
- 2、宣传费用的规划
- 3、宣传的方式

案例研讨：汇集有效的宣传方法

### 四、促销之剑——“促销直取目标客户”

- 1、促销的目的
- 2、促销的类型
- 3、促销的方式与案例分享

## 第二天下午：门店销售技能管理飙升业绩

- 一、掌握业绩提升的公式
- 二、销售前如何挖掘销售需求点
- 三、店面销售的十个核心要点
- 四、销售前，先判定消费者的类型
- 五、消除顾客的异议

案例 1：我随便看看 或则我先看看

案例 2：这个品牌没有听说过

案例 3：别的品牌比你们响，价格比你们低

案例 4：价格太贵了

案例 5：产品质量有问题