

《大商之路——经销商运营管理技能提升训练》

【内容纲要】：

一级题纲	二级题纲
模块一：行业升级与经销商角色定位	<ul style="list-style-type: none">◇ 有店铺销售盈利公式及关键点◇ 服务性行业的危险与机遇◇ 经销商老板的四种角色定位◇ 经销商的禁忌与不能再犯的致命错误◇ 新时期经销商老板的四力模型
模块二：管理力	<ul style="list-style-type: none">◇ 店铺管理的核心模块和相对应的知识模型◇ 知己知彼--市场调研的能力（市场调研工具运用）◇ 谋而后动--基于市场调研的目标制定与经营规划◇ 针对性展开销售策略及计划管控能力（工具表单） （集客、截客、客户分类、客户跟进的工具和手段）◇ 店面日常运营管理能力（工具表单） （会议系统、督导系统、巡查系统、日常管控节点）◇ 门店布置的功能区划分与动线设计◇ 门店布置的五觉系统◇ 门店布置的十大景观◇ 门店日常促销活动的策划与组织（表格工具）◇ 活动时间怎么选？◇ 活动主题怎么策划？◇ 活动内容的36计◇ 活动策划的三个核心（主题、内容、集客方式）◇ 活动店面布置的531法则◇ 八大集客工具系统（客户带单、人脉聚客、微信社群与朋友圈、小区运作、电话营销、异业联盟、抖音等）
模块三：领导力	<ul style="list-style-type: none">◇ 由监督者变成带动者◇ 基于MBTI的人才甄选系统◇ 用对人的前提——对员工的理解能力◇ 将平凡的人变得不平凡的四大策略◇ 如何激励并留住90后员工◇ 新生代员工的三大心理特征◇ 带领新员工管理者的角色转变◇ 如何激励并留住老员工

	<ul style="list-style-type: none"> ◇ 激发团队热情的物质激励（薪酬设计、底薪提成双浮动机制、个人三级跳与团队三级跳） ◇ 激发团队热情的十种非物质策略 ◇ 人才发展计划
<p style="text-align: center;">模块四：成交力</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◇ 绝杀成交--步步为营的终端成交系统（系统工具表单） K7 店面成交系统 进店迎客-基本信息搜集-需求刺探-产品推介-异议处理-成交手段-送客服务 ◇ 团队成交能力训练（员工训练计划）
<p style="text-align: center;">模块五：服务力</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◇ 服务的一个中心两个基本点 ◇ 搞好服务的五字真诀 ◇ 店面服务系统（工具表单） ◇ 老客户服务与转介绍系统（工具） ◇ 售后服务体系（工具表单） ◇ 如何应对客户投诉