

“渠道为王”

经销商如何走向未来

[课程收益]：

- 1， 解决经销商普遍存在的问题
- 2， 明确渠道管理的核心要点
- 3， 掌握让渠道持续优秀的根本方法

[培训对象]：

销售总监、招商经理、经销商及销售相关人员；

【授课方式】：

讲师讲授 + 案例研讨 + 角色扮演 + 讲师点评

《经销商如何走向未来》课程时间：

1天（可根据需要调整）

《经销商如何走向未来》课程纲要

课前谈

- 1， 人生何处不营销
- 2， 品牌运营高手：做品牌 vs. 谈恋爱
- 3， 百战归来再读书——学员讨论与互动

第二部分：本土化营销建设所处环境

- 1， 本土营销面临的根本困局：同质化竞争
- 2， 本土企业与营销人的郁闷
- 4， 如何走出同质化竞争的泥潭
- 5， 中国市场竞争的本质

第三部分：经销商如何营销突围？

- 1， 中国企业成长的隐含环境变迁：过往 30 年 vs 未来 30 年
- 2， 消费需求的变迁：消费结构 vs 消费价值观

3， 深度营销实现的四个转变

- a) 转变 1：价值链效率
- b) 转变 2：营销策略的动态调整
- c) 转变 3：市场的精耕细作

4， 营销突围的 6 个关键词

- a) 走向蓝海——从老人与海的故事谈起！
- b) 高瞻远瞩——全球视野下的新机会 VS 吹尽狂沙始得金！
- c) 把控核心——笑到最后方英雄 VS 如何掌控产业价值链？
- d) 协同竞争——狗性优于狼性 VS 狼性优于狗性？
- e) 建设根据地——闯王 VS 红军？
- f) 组合创新——从奥迪 4S 店谈起！

第四部分：经销商成为超级大商案例分享

第五部分：移动互联网时代下的经销商出路

1， 故事：小米凭什么赢？

2， 经销商公司化、组织化

3， 角色功能转变：运营商和服务商

4， 社会化营销：营造区域生态

5, 互动演练