

# 经销商系统营销与管理

主讲人/盛斌子老师

**【课程培训对象】** 经销商、代理商、加盟商等

**【授课时间】** 1-2 天（标准课时：6 小时/天）

**【课程收益】**

- ◎ 帮助经销商调整心态，改变经营思想；
- ◎ 帮助经销商精确市场定位，明晰方向；
- ◎ 帮助经销商树立品牌意识，长远发展；
- ◎ 帮助经销商提高管理能力，业绩倍增；
- ◎ 帮助经销商加强渠道建设，扩大规模；
- ◎ 帮助经销商明确自身职责，合作共赢。

**【课程大纲】**

## 第一讲 成功经销商必备的特质

- 一、拥有明确的未来发展规划；
- 二、不依赖厂家，我的地盘我做主；
- 三、对品牌专心、专一、专业；
- 四、打开心门向优秀同行取经。

**本讲亮点：**积极向成功者学习，可以使我们未来的道路走得更快、更稳。本讲是讲师十多年经销商管理实战与深入研究经销商的精华总结，通过对成功经销商特质的分析，使经销商可以及时进行自我诊断、自我识别、自我提升，打破保守思想，带给经销商思维冲击，持续发展。

## 第二讲 经销商的品牌建设

一、市场定位技术

二、经销商市场定位

三、赚钱的最高法则

本讲亮点：精确定位带来精确的品牌形象，带来明确的发展方向。思考发展之路，本讲从品牌层面给予了战略指导，使经销商具备发展的眼光，进一步认识品牌的重要性，掌握品牌宣传的方法。同时，通过了解赚钱的最高法则，使经销商明确如何才能实现量变到质变的飞跃。

### 第三讲 经销商的员工管理

一、厘清三个问题

二、如何刺激员工拼命工作

本讲亮点：现代的管理不再是单一的管理，而是多元化的管理，但管理的核心还是归于人的管理、人才的管理。如何将人的潜能通过管理激发出来并发挥到极致，这需要的是智慧与谋略。本讲将带给经销商员工管理的思路与方法，实现员工与企业的共同成长。

### 第四讲 经销商的渠道建设

一、正确认识渠道价值

二、绝妙布局分销渠道的2大要点

三、提高渠道粘度的3种方法

本讲亮点：经销商赢源于网络赢，经销商持续赢源于合理布局与优质网络。优化网络并不断提高网络质量将使经销商立于不败之地。本讲将促进经销商加大宏观掌控力，提高核心竞争优势，掌握提高渠道粘度的方法，增强解决问题的能力，实现高速发展，走在行业的前列。

## 第五讲 实现厂商共赢和谐局面

- 一、向优秀的同行学习实地参观取经；
- 二、要有长期合作的意识；
- 三、与各层次人员保持良好的沟通关系；

.....

本讲亮点：厂商关系微妙而重要，厂家与经销商双方共同以共赢共建的态度和理念合作，则会不断增强激情与信心，促进对共同事业的关注与积极性，迸发出智慧的火花。本讲将升华经销商对厂商关系的理解，扩大经销商的视野与格局，良好发展厂商关系，持续共赢。