

# 《经销商做稳做久基因密码》

主讲：吴兴波

## 课程背景

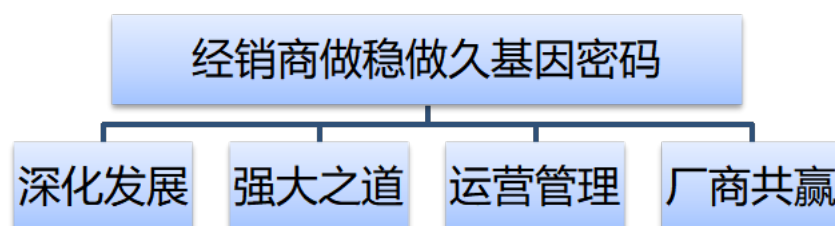
- 为什么有的经销商越做越大，而有的经销商越做越小？
- 为什么有的经销商几十年只经销一个品牌？而有的经销商不断选择新品牌？
- 为什么有的经销商不愿意与厂家共进退？不断抱怨厂家的销售政策？
- 为什么有的经销商生意越做越大，而有的经销商却在降价促销的泥潭中苦苦挣扎？
- 为什么经销商的心态、思路、管理跟不上厂家发展？

**课程对象** 企业经销商/企业代理商/企业加盟商

**课程形式** 实战讲授/互动问答/案例分析/现场讨论/模拟训练

**课程时间** 1天（6个课时）（时间分配：实战讲授 60%，实战训练 20%，调整纠偏 20%）

## 课程架构



## 课程目标及效果

- 促使经销商清楚如何适应市场的变化和挑战，主动转型应对竞争
- 提升经销商经营理念，解决遇到的发展瓶颈问题（由个体经营向公司化运营发展）
- 做好生意规划，整合现有资源做减法，调整产品结构，确定产品战略规划
- 有效应对区域市场竞争，打造经销商三大品牌，变经营为精营，广耕为深耕
- 树立经销商对品牌企业文化认同与经营品牌的信心，与厂家携手发展共赢未来

## 课程纲要

### 第一部分：市场环境变化促使经销商转型

1. 当前市场环境的竞争分析与行业未来发展趋势分析
2. 经销商的7大转型，市场发展的转型关头要有方向感
3. 未来市场还会不会机会主义，市场机会在竞争中失去优势后我们凭什么生存？
4. 经销商“坐商”到“行商”“跑商”，到“公司化”发展的过程演变
5. 市场发展趋势：适合市场需要的才能快速发展
6. 我们靠什么做市场？靠什么做品牌？靠什么赚取利润？
7. 厂家与经销商共同进步的要求，厂家进步了，经销商落后会如何？

**视频分析：XXX企业由盛到衰再到盛再到衰给我们带来的思考启示**

### 第二部分：经销商做稳做久根本之道

1. 发展才是硬道理，经销商的自我定位
2. 经销商生意规划：到哪里去（目标）？怎样去（策略）？和谁一起去（团队）？
3. 整合现有资源做减法，调整产品结构，确定产品战略规划
4. 大市场下的经销商发展我们要有方向感，打造区域品牌做好市场营销
5. “经营”变为“精营”、“广耕”变为“深耕”
6. 如何同竞争对手竞争，市场的销售调整、市场把控、有效的开发和管理市场

**模拟演练：制定X年度目标计划并进行分解落实**

### 第三部分：构建高效运营管理机制系统

1. 转型：由个体经营转向公司化团队经营转型
2. 经销商团队的选育用留，以及阶段性问题的解决方案
3. 设计适合经销商的公司化管理运营模式

4. 怎样激发主人翁意识管出高绩效—用参与感价值化推动团队向前发展
5. 运营管理是一项系统工程，六只猴子的管理案例，透视管理的现象和本质
6. 建立管理机制，团队管理的风向标分析，你的绩效管理机制该怎么调整？

小组讨论：能否XXX来分析公司现有的管理机制该如何调整

#### 第四部分：厂商携手才能共赢天下

1. 厂商应该是什么样的关系？树与藤的发展促进与制约
2. 厂商之间，是经销商配合厂家？还是厂家配合经销商
3. 借势发展，经销商获得厂家支持的十大理由，增进厂商关系的八大方法
4. 理解支持是厂商共赢之道，厂商携手才能共赢天下
5. 求大同存小异的合作发展理念，经销商如何与厂商共赢未来
6. 厂商共赢关系图：忠诚的重要性，一荣俱荣一损俱损

案例分析：如何共赢？是经销商配合厂家？还是厂家配合经销商？