

# 携手并进、共赢天下

## ——卓越经销商经营管理之道

主讲：王哲光

### 课程意义

拥有一支理念超前，能力非凡，合作紧密，训练有素的经销商队伍将是企业竞争优势的重要保证！但目前令企业头疼的是经销商普遍嫌贫爱富，观念落后，目光短浅，管理混乱。经销商自身也迫切需提升管理技能和经营能力！如何让经销商与运营商合拍？如何让合作、发展、共赢成为双方关系的主旋律？有什么方法改变吗？请实战经验丰富的营销管理高手进行系统培训是有效解决之道。本课程从经销商的思想观念入手到具体的规范管理与提升销售业绩方法层层递进，并充分考虑到经销商群体的特点，用通俗生动的语言并结合大量主讲老师亲自运作过的实战案例使经销商朋友听的进，听的懂，用的上，学的透！

### 课程目标

- 建立对运营品牌和产品信心，愿意全力以赴的经营和代理服务，深刻理解双赢思维，清晰双赢的基础和达成的条件，能在工作中真正实现双赢；
- 了解品牌的内涵和塑造品牌的方式，通过口碑来打造企业的品牌，赢得客户的认同。
- 透过营销创新案例分享给经销商全新的营销思路；
- 针对经销商在经营管理中的普遍问题分析帮助理清思路，明确改变方向；
- 针对经销商在销售团队管理中的各项问题提出实用性极强的解决之道。

### 培训对象

经销商

### 授课方式

通过“讲授—演练—分享—点评—感悟—突破”训练法，30%知识点剖析+30%案例研讨+30%演练互动和视频赏析+10%总结、点评、纠偏，使学员在完成一个个任务中体验和成长，帮助学员加深对课程内容的认识和理解，而所有的练习均以实际营销和管理工作的真实案例为基础，使学员在课堂上就可以总结出一套针对自己实际工作的营销管理技巧，创造突破性的业绩。

## 培训用时

2天（每天6小时）

## 课程大纲

### 一、想做事——卓越经销商的动力之源

#### 1、五心铸商魂

- 1) 相信企业之心——了解企业文化与历史
- 2) 相信产品之心——熟悉产品和行业知识
- 3) 相信自己之心——你永远比自己想象的更强
- 4) 相信价值之心——塑造价值而不是价格
- 5) 相信团队之心——管理是因他人而成事的艺术

#### 2、销售是你的事业——成为自己的命运舵手

- 1) 你是你的选择——刺激和反应之间有选择的自由

*教学影片《职业还是事业》*

*心态突破工具：影响圈与关注圈*

- 2) 如何找到经营工作乐趣
- 3) 全力以赴、立即行动、寻找可能性

#### 3、应对销售压力的卓越表现

- 1) 清晰方向和目标
- 2) 凡事预则立——工作计划与合理安排
- 3) 寻找可能性
- 4) 出色工作的定义
- 5) 敬业、责任、不到最后绝不放弃

*教学影片：不可能的任务*

#### 4、坚定价值之心——没有卖不出去的产品

- 1) 销售先问的几个问题
- 2) 竞争力分析

*演练：SWOT 分析*

- 3) FABE——卖点和买点提炼

品牌、服务、价格、供应商情况、附加价值、技术、质量、交期、管理水平、商誉、领导魅力、职业素质、标准

- 4) FABE 提炼卡

*演练：产品与服务 FABE 现场提炼*

### 二、能做事——卓越经销商经营能力提升

#### 1、营销能力

- 1) 经典的营销组合 4P

产品 (Product) 价格 (Price) 、地点 (Place) 、推广 (Promotion)

- 2) 拉近客户距离的 4C

客户 ( Customer ) 、成本 ( Cost ) 、便利 ( Convenience ) 、沟通 (Communication)

- 3) 定位赢天下——七大定位模式

## 2、引导能力

- 1) SPIN 提问模式
- 2) 状况询问
- 3) 问题询问
- 4) 暗示询问
- 5) 需要-满足询问

教学影片：王牌销售员

## 3、管理能力

- 1) 员工做你检核而不做你期望的事
- 2) 影响管理成果的因素  
组织结构、人力资源、领导核心、控制标准
- 3) 营销管理控制的方向  
工作方向、推动进程、操作流程、工作品质、工作状态
- 4) 保障执行落实的四大体系  
目标与计划体系、流程与监控体系、标准与规范体系、激励与改善体系

## 4、创新能力

- 1) 传统思维的误区：局限性、非此即彼、窄巷模式
- 2) 创新思维：寻找更多可能性
- 3) 创新思维的4种模式  
差异化、想象力、改善即创新、重新定义
- 4) 创新思维的6种方法  
抽象法、深究法、关联法、因果法、预期法、抽离法

# 三、做成事——卓越经销商的营销执行力

## 1、企业执行难的原因

- 1) 执行力不强的原因
- 2) 企业容易出现的执行方式  
变样执行、递减执行、按需执行  
肢解执行、牟利执行、恶意执行

## 2、执行策略八问

- 1) 问题是什么
- 2) 基本能力与资源是否具备
- 3) 实现目标的阶段计划是什么
- 4) 这样做的后果是什么
- 6) 你对目前的现状了解多少
- 7) 哪些是关键事件
- 8) 现在要做什么

## 3、达成营销目标的秘诀

- 1) 布置工作七大要务  
教学影片《如何布置和接受任务》
- 2) 如何争取执行者支持
- 3) 如何化解执行阻力  
教学影片《如何消除执行阻力》

## 4、精、细、实、严——精细化营销管理模式

- 1) 寻找标杆建立标准
- 2) 一次做对次次做对
- 3) 准确及时合理排序
- 4) 细节控制执行落实
- 5) 精益求精持续改善
- 6) 协同增效细化运营

## 四、卓越经销商基业长青的奥秘

### 1、卓越经销商经营二十四字诀

找对品牌、紧跟上游、用活资源、  
系统管理、精耕细作、携手共赢。

### 2、227位老总最头疼的8个问题

- 1) 不管多努力总是长不大
- 2) 长大了却感到力不从心
- 3) 融资渠道狭窄资金缺乏
- 4) 家族化与规范管理冲突
- 5) 人才流失或人才匮乏
- 6) 有关部门关系难处
- 7) 新老员工矛盾难以调和
- 8) 二次创业决策无助

### 3、金杯银杯不如口碑——提升美誉度的品牌塑造

- 1) 客户期望水平程度  
最低容忍度、可接受、基于经验的服务、规范化服务、完美的服务
- 2) 容忍域
- 3) 影响客户期望的因素
- 4) 客户满意度模型

### 4、铁军铸就——打造卓越营销团队

- 1) 为什么是团队而不是个人
- 2) 低效团队的表象
- 3) 打造卓越营销团队的关键点
- 4) 高效能创新团队的特征

演练：通天塔

## 职业习惯造就卓越人生