

推销干部的训练手册

□ 目的与使命感

1965年,日本的家电行业被卷入了世界经济极度不景气之中。各厂商无法逃脱自有电器业以来前所未有的大裁员命运。而日本最大的家电公司(松下幸之助)本着原任总裁早川德次的“一韩一会”(注:佛家用语“同船共渡,五百年修”之意)精神,毅然决定不裁员,而是将原来任职干事、总务部、采购部等后勤人员充实到营业部,担负起拯救公司命运的重任,这种作法的产物就是组成具有团队精神的“市场拓展突击队”。

但是,这种作法也是冒着风险的,试想,一伙对推销全然外行的人员组成的一支“混合队伍”,能否成功,重振公司雄风,这是谁都无法保证的。但这在当时,确是一个创举,也是一种观念上的突破。

迄今为止,从他们所经历艰难路程和成长过程看,他们最大的成功因素在于他们自身不屈不挠的奋斗精神。也就是有一种使命感。

因此,对任何一个企业都是有借鉴作用的,当时人们的任务是:

(一)对公司的经销商附近的消费者,在家电制品的售后服务中进行调查,以发掘欲购买的“准顾客”,然后通过调查推销而达到开拓市场的目的。

(二)配合经销商共同拟订推广计划如印制传单、举办展销会等,进行各种与销售有关的活动。

(三)挑选部分消费者,担任家电产品使用咨询顾问。

(四)收集市场情报向公司汇报。

以上的工作简单地表明,“要使更多的人——即使多一个也好——对 SHARP 的产品有更好、更多的认识”,这就是他们的目的和志向。当然,对这种作法,也并不是什么人都能很乐意接受,也产生过误解。有的厂商认为这是市场拓展突击队对家庭的直接贩卖部队,经销商也有人认为 ATOM 只是公司派来供他们随意使唤的长工,只是这种任务和活动也随着市场环境的变化、市场拓展突击队本身贩卖体制的改革以及经验的累积而逐渐改进。

这项任务并不是这些对推销完全外行的人一朝一夕就能做得到的,这是经过各种严格训练培养出来的。更重要的是,对这种任务的重要性,公司最领导并不是只在嘴上说说而已,而是体现在行动上,在每一次 ATOM 队的训练时,上至社长、下至营业部长都必须出席参加,而且对无论多幼稚的提问,都认真地给予答复,营业部也好,企划部也好,都对 ATOM 的工作加以理解和支持。

□ 入门须知

讲经修行的地方叫做“道场”。ATOM 培训是智、仁、勇的综合培训。

(一)入门者全体以××称呼队员。

(二)进入“道场”须理论与行动一致。

(三)进入“道场”要对培训内容全盘领会。

(四)本“道场”是发扬同志团结精神。

(五)本“道场”是塑造“形”、灌注“魂”。

□ 戒律

(一)全体培训人员务必绝对服从领队指示。

(二)公司里职位的高低,年龄的大小,都没关系,一律以培训人员看待。

(三)务必严守规则。

(四)培训期间禁止外出。

(五)培训期间严禁喝酒。

(六)培训会场严禁抽烟。

(七)培训人员全体参加体操、跑步。

(八)身体如有不适,务必就医。

(九)严禁骚扰他人。

□ 基本动作训练

(一)凡是万物必有基本,“立正”的姿势是一切姿势的基本。

(二)基本要领是一切动作的基础。

(三)基本要领是一只要肯干,不论贫富,不论任何人,不论从何时开始,都能做到的事。

(四)基本要领如能深入体会,顾客的抱怨,工作上的失败都将消失于无形中。

(五)基本要领能使顾客产生共鸣,能创造忠实的爱用者。

(六)基本要领虽然谁都会做,但愈演练愈有深度。

(七)基本要领是“初步”,同时也是“最高境界”。

—在做基本要领动作时,“魂”和“心”集于一体。

□ 早会进行方法

领队:宣布开始

起立!立正、稍息、立正

大家早安!(全体齐呼--早安!)

现在开始5月5日的早会

首先进行服装检查!开始进行服装检查,两人一组互相面对面

1. 头发 修剪干净吗?梳理整齐吗?

2. 脸部 胡子刮了没有?

3. 领子 整洁吗?烫了没有?

4. 领带 脏不脏?打好了没有?

5. 手帕 干不干净?折好了没有?

6. 扣子 掉了没有?扣好了没有?

7. 手 干净吗?指甲剪了没有?

8. 裤子 线条是否直挺?

9. 袜子 脏不脏?有没有破损?

10. 鞋子 脏不脏?有没有破损?

11. 互相检查后,全体齐呼--好!)

回原位,以上服装检查完毕!

(全体齐呼--好!)

领班:接下来嘴巴的体操×××队员!

(一)开始齐呼基本营业用语,以正当中为中心,互相面对面。

(左边先随值班之后动作,右边齐呼好,再由右边动作,左边齐呼好。)

1. 您早!您好!

2. 是的是的!好的好的!

3. 对不起,请稍等一下。

4. 谢谢您,请多多指教。

5. 非常抱歉,让您久等了!

6. 承蒙惠顾,非常谢谢您了!

回原位!以上基本营业用语练习完毕!

(全体齐呼--好!)

领队:接下来PRO战阵训练队员!

(二)开始齐呼PRO战阵训练,跨开半步、两手插腰两腿半弯

PRO战阵训练(全体齐呼!以下同)

1. PRO 要随时随地为顾客着想

2. PRO 要和同事相友爱

3. 对公司尽忠诚

4. PRO 要全心全意热爱工作和商品不懈不怠磨练技术,学知识

5. PRO 要随时随地为顾客着想

6. 积极进行管理和开拓

7. PRO 要永远不认输

8. 时时刻刻充实自己奋发自励

回原位,以上齐呼PRO战阵训练完毕!

(全体齐呼--好!)领队:接下来PRO战阵训练队员!

值班:有!立正、稍息、立正

(三)现在开始齐呼PRO战阵训练,跨开半步,预备!

1. 干吧!干吧!干吧!(全体齐呼)
2. 有智慧的人将智慧献出来!(全体齐呼)
3. 有力气的人把力气使出来!(全体齐呼)
4. 没有智慧没有力气的流汗吧!(全体齐呼)
5. 汗都不流的家伙闭着嘴巴滚蛋吧!(全体齐呼)

回原位!以上齐呼 PRO 战阵训练完毕!

(全体齐呼--好!)

领队:接下来推销口号"只要肯干一定成功"

×××队员!

值班:有!立正、稍息、立正

(四)开始齐呼推销口号"只要肯干一定成功"--跨开半步,预备!

1. 干吧!干吧!干吧!(全体齐呼推销口号)
2. 只要肯干一定成功!
3. 不说的话没有用!

回原位!以上齐呼推销口号"只要肯干一定成功"完毕!(全体齐呼--好!)

领队:接下来推销口号"把热情拿出来"×××队员!

值班:有!立正、稍息、立正

(五)开始齐呼推销口号"把热情拿出来"--跨开半步,预备!

1. 干吧!干吧!干吧!(全体齐呼推销口号)
2. 把热情拿出来 干吧!
3. 干的话热情就会出来!
4. 把热情拿出来 干吧!
5. 干的话热情就会出来!

回原位!以上齐呼推销口号"把热情拿出来"完毕!(全体齐呼--好!)

领队:接下来 SALES 队赞歌×××队员!

值班:有!立正、稍息、立正

(六)开始齐唱 SALES 队赞歌 跨开半步,两手放背后,左手握右腕。

1. 同志就是 将那生命的全部
赤诚奉献 绝不反悔 工作的伙伴
×× ××(公司名)

我们都是 ATOM 队员

2. 同志就是 朝着明日的希望
挺起胸膛 勇往迈进 工作的伙伴
×× ××(公司名)

我们都是 ATOM 队员

3. 同志就是 没有孤独没有寂寞
手携着手 肩并着肩 工作的伙伴
×× ××(公司名)

我们都是 SHARP, ATOM 队员

回原位!以上齐唱 ATOM 队赞歌完毕!(全体齐呼--好!)

领队:接下来今朝感想×××队员!

值班:有!立正、稍息、立正

现在开始报告今朝感想

回原位!以上今朝感想完毕!(全体齐呼--好!)

领队:立正、稍息、立正以上 5 月 5 日的早会进行完毕

今天 一天还请多指教

(全体齐呼--请多多指教!)

□ 晚会进行方式

领队:宣布开始

现在开始×月×日的晚会

首先进行

1. PRO 战阵训练
2. 经销商战阵训练
3. 推销口号
4. “市场开拓突击队”队赞歌
5. 今日感想 以上进行方式与早会同
领队:立正、稍息、立正
以上 5 月 5 日的晚会进行完毕
今天一天非常谢谢大家(全体齐呼——非常谢谢了!)

□ 实行计划及决心宣言格式说明

- (一)单 位
- (二)姓 名
- (三)实行计划
- (四)实行决心宣言
- (五)口 号

1997 年 6 月 25、28 日

谨 呈

××股份有限公司

总经理 ×××

□ 实行计划及实行决心宣言

(一)单位:广东分公司

1. 实行计划:

(1)如何做好经销商管理?

- A. 做好经销商资料卡及诚信调查。
- B. 按以往业绩,依产品确定月销售目标。
- C. 按目标多寡决定调查次数,做好重点管理。
- D. 加强经销商经营联谊会组织。
- F. 注意经销货品渠道以知道正常经营并防止倒闭。
- G. 了解经销商所有成员,知己知彼。
- H. 随时搜集并提供市场情报。
- I. 随时注意应收帐款及未兑现票据,以确保债权。
- J. 时时灌输经销商与本公司共存共荣的观念。

(2)如何指导经销商?

- A. 辅导经销商建立顾客资料卡。
- B. 灌输经营意识。
- C. 指导建立明确库存表,使经销商具有正确库存观念。
- D. 鼓励经销商培养人才,提高销售水平。
- E. 对其成员实施经营及技术训练。F. 加强商品知识教育。
- G. 加强销售促进指导。
- H. 店面布置陈列,力求新奇变化。
- I. 鼓舞经销商划定商圈,并培养随时调查的推销习惯。

2. 实行决心誓言:

××公司第一期营业骨干经此训练会后决心将外体之形与内心之魂发挥潜能付诸行动。

3. 决意实现下列决心:

- (1) 建立完善的经销网,提高本品牌在本地区的占有率。
- (2) 加强经销商的经营联谊会组织,并灌输本公司与经销商共存共荣的意识。
- (3) 协助经销商建立完备的顾客资料卡,推动调查推销工作。
- (4) 提高士气,激发本公司全体人员推销的热情。
- (5) 同心协力、克服万难,矢志完成 97 年度公司营业的总目标。

4. 口号:

用我们的热情向工作挑战!

以我们的毅力突破目标!

(二)单位:广东分公司

1. 如何做好经销商管理?

A. 根据经销商之营业金及商品总数, 作成分析图表, 随时了解其运作情况。

B. 建立经销商资料卡, 分析历年来的营业情况、经济状况、信用限度、资金情形及季节性的出货机种明细。

C. 对保证书加以整理、稽核并确认其是否正常销售或恶性转售。

D. 根据各业务员辖区内各厂牌电器店分布状况、营业额、消费者共有多少, 做成分析图表, 做为本牌开发或要求老店提高业绩、增设分店的资料。

E. 每日确实登记经销商销售情况, 做为经销店信用程度的了解及控制。

(2)如何指导经销商?

A. 确实辅导经销商顾客资料卡之建立及应用。

B. 通过经销商联谊会或公司人员灌输, 培养经销商作好售后服务工作的态度。

C. 辅导经销商建立会计制度及仓储制度。

D. 辅导经销商办理各种促销活动。

E. 号召经销商加强团结, 为提高本牌知名度及占有率而努力。

F. 提高经销商素质, 去莠存良, 培养“精良”经销店, 作为竞销主力。

2. 实行决心誓言:

××公司第一期 ATOM 研习生—广东分公司人员决心誓死完成下列任务: 坚守岗位, 尽忠职守。

(1) 发挥团队精神, 战胜其他厂牌。

(2) 健全联谊会组织, 确保经销商利润。

(3) 今年开发优良经销商 50 家, 年度完成广东总目标 6 亿元。

3. 口号:

发扬广东联谊会优良作风!

确保“全省”经销商经营利润! 开拓精良经销店 50 家! 完成总目标 6 亿元!

(三)单位:广东分公司

1. 实行计划:

(1) 如何做好经销商管理?

A. 时时组织好经销商联谊会。

B. 指导经销商处理顾客资料卡的方法, 找出准顾客, 提供销售额。

C. 对经销商的信用限度调查要有确定的做法。

D. 店面布置要配合公司新产品推出及讲究新潮。

E. 时时协助经销商办好地区性的促销活动, 如赠品、展销会。

(2) 如何指导经销商?

A. 每星期至少访问经销商四次。

B. 指导经销商对商品的基本知识的了解, 并了解其他厂牌的缺点。

A. 和经销商一同拜访顾客, 推销商品。

B. 给予经销商突破目标的信心与争取同行业第一名的决心。

C. 让经销商了解公司与经销商联谊会合为一体, 共生共死的信念。

2. 实行决心誓言:

××公司第一期 ATOM 研习生广东分公司七名成员, 决心要将此次受训养成热情与毅力的精神, 付诸于行动。

(1) 誓死完成任务永不服输、永不气馁。

(2) 发挥团队精神, 对公司尽忠尽职。

(3) 时时刻刻钻研技术和学习知识。

(4) 决心以献身的精神来完成公司所赋使命。

(5) 积极进行市场开拓与管理。

(6) 广东分公司决不向失败低头, 拼斗到底! 干吧! 干吧!

3. 口号:

本着诚意为效忠公司而奋斗!

抱着服务的热忱来完成目标!

(四)内容:经营课

1.实行计划:

(1)如何做好经销商管理?

- A.确实了解经销商经营方法。
- B.随时灌输新的经营观念与知识。
- C.密切注意经销商货品流通情况,以防止倒闭。密切注意经销商的信用度。
- D.实施经销商目标管理。
- F.对经销商销售工作做重点管理。
- G.淘汰不良经销商,积极开发具有潜力经销商。
- H.随时提供经销商有关市场情报与动态。
- I.全力协助经销商组织好经销商联谊会。

(2)如何指导经销商?

- A.灌输经销商利润观念。
- B.随时灌输经销商新产品知识和经营方法。
- C.灌输经销从业人员的敬业观念。
- D.协助经销商建立顾客管理制度。
- E.灌输经销商从业人员的推销技巧和服务态度。
- F.指导经销商做好销售促进活动。
- G.指导经销商建立会计制度。

2.实行决心誓言:

××公司第一期ATOM培训人员经营课的六名人员决心贯彻下列事项:

- (1)不畏艰难,誓必完成公司交给的销售任务。
- (2)不怕任何困难,凡事作先锋。
- (3)切实做好指导经销商的工作。
- (4)巩固经销商联谊会的地位,加强经销商的团结向心力。
- (5)积极以热诚来沟通公司经销商及顾客间的感情。
- (6)彻底发挥冲击再冲击的精神。

3.口号:

先锋队不怕苦、不怕难!以决心和毅力完成公司交给的任务!

(五)内容:冷气机讲解第一课

1.实行计划:

(1)如何做好经销商管理?

- A.将公司订定目标有系统、有计划地依经销店的销售能力及信用度做有效的分配。
- B.加强经销店感情的联络,防止削价竞售。
- C.帮助及解决经销店销售的目前困难,进而提高其经营能力,以求完成目标。
- D.促成经销店素质的提高,加强对公司的向心力。
- E.确实了解经销店之生活状况、社会背景以建立良好的信用管理,确保公司的权益。

(2)如何指导经销商?

- A.协助经销店建立良好的顾客管理及资料卡。
- B.分析及协助寻求经销店的销售渠道以求销售的增长。
- C.指导及协助经销商确实打好售后服务及访问推销。
- D.加强经销商销售上的技术训练。
- E.指导经销商做好销售前的基础,诸如店面的布置、海报的张贴等,务使达到广招顾客的效果。

2.实行决心誓言:

广东分公司的六名人员参加第一期“突击队”培训后誓必实现以下几点:(1)决不认输,为完成目标,奋斗到底。

(2)以一颗赤诚的心,感化区内的经销商,使他们由消极的支持变成积极的合作,进而变成公司业务推展的原动力。

- (3)冷气课不但要向“目标”挑战,进而更要向冷气市场的独占挑战。
(4)坚持百忍,不因目前冷气机销售之困境而失去信心,坚持到底!奋斗到底!

3. 口号:

突破!目标完成再突破!

干吧!××伙伴一起干吧!

(六)内容:冷气机讲解第二课

1. 实行计划:

- (1)A. 建立经销商的出货卡及债信明细表与经销商库存表。
B. 加强巡回拜访次数,以了解其经营状况及生活情况。
C. 会同服务人员定期拜访,解决业务与服务问题。
D. 建立经销商的经营目标,灌输目标为经营平衡点的观念。
E. 协助建立健全经营联谊会,追求合理的经营利润。

(2)今后如何指导经销商?

- A. 辅导经销商合办促销活动,以增加营业额,提高市场占有率。
B. 协助布置店面、陈列品、提高训格与商品的价格。
C. 辅导建立整套顾客管理与加强售后服务访问,扩大经营范围。
D. 培养经营者与从业人员高昂壮志和士气。
E. 以真心诚实、热情的态度与精神,关心及协助经销商经营。
F. 加强经销商的推销技术培训。

2. 实行决心誓言:

- (1)不怕苦、不怕难、重荣誉、争第一。
(2)做任何事,意志集中。
(3)精诚团结,誓死完成97年度目标,冷气机销售计划。
(4)充分了解,调查、推销及顾客管理的重要性。
(5)决心打倒其他品牌冷气机,早日完成市场的独占率。

3. 口号:

让我们团结一致把××冷气机打进市场!

不择手段完成目标,让××独占市场!

(七)内容:促进课

1. 实行计划;

- (1)A. 建立FS店制度(经销商联谊会)。
A. 加强经销商店面布置。
B. 设立经销商管理卡,随时掌握经营动向。
C. 确保经销商经营利润。
D. 时时将经销商的信用状况加以研究。
E. 及时提供各种新产品知识。
F. 加强指导新产品的使用方法与销售。

(2)如何指导经销商?

- A. 协助建立顾客资料管理卡。
B. 注重店面商品陈列。
C. 灌输最新经营管理知识。
D. 加强商品知识学习与技术培训。
E. 协助经销商建立完善的会议制度。
F. 协助绘制各种统计图表及管制图。
G. 经营范围的确实把握。

2. 实行决心誓言:

- (1)做企划营业人员的最佳后盾。
(2)把握机会,主动积极,展开市场全面攻击,提高市场占有率。
(3)不懈不怠,团结一致,不达营业目标绝不罢休。
(4)忠于公司,严守工作岗位,兢兢业业,全力以赴。
(5)永不认输,时时刻刻充实自己,奋发自励。

3. 口号:

冲吧!第一线的战士们!

今日的血汗,明日的成果!

(八)单位:广州分公司

1. 实行计划:

(1)A. 长期运用每家经销商资料管理卡,实施重点管理。

B. 配合联谊会办理促销活动,制造购买高潮。

C. 对专售店加强推销管理,以强化本品牌销售占有率。

D. 巩固联谊会之组织,借以联系各店的感情,促进店与店相互观摩达到竞争目的。

(2)今后将如何指导经销商?

A. 制作月增长图表曲线图、月销售报表、库存表,以作有效的销售计划与比较。

B. 配合公司政策,拟定管理销售目标,以激励其销售能力。

C. 店面布置、产品陈列、商品知识的解说、顾客管理资料卡的建立、服务技术的强化、税法认识等积极配合施行。

2. 实行决心誓言:

××公司第一期营业骨干 ATOM 研习生广州分公司决心作好下列事项:

(1)贯彻公司之信念—诚意、技术、服务。

(2)发挥 ATOM 的精神和毅力完成公司赋予的使命。

(3)誓死以达到百家优良经销商为己任。

(4)强化经销商管理,健全联谊会组织。

3. 口号:

冲!冲!冲!突破目标就是我们的目标!

干!干!干!完成任务就是我们的任务!

(九)单位:北部分公司

1. 实行计划:

(1)今后如何做好经销商管理:

建立每家经销商的出货未兑现库存明细表。

A. 加强巡回拜访次数,以了解经营状况及生活状况。

B. 将经销商店面布置好,以促进销售。

C. 每周会同服务站站长作定期性拜访,以解决业务服务问题。

D. 商品销售途径的了解及资金有无流动。

E. 克服赌博等不良习惯。

F. 建立每家经销商的经营目标,灌输以目标之经营为平稳点之观点。

G. 协助建立健全经营联谊会,协助同行追求合理的经营利润。

(2)今后将如何指导经销商?

A. 辅导经销商开展促销活动,增加顾客购买力。

B. 灌输电气化制品是高价品、豪华品的观念,时时刻刻重视商品的陈列及布置,表现商品的价值感。

C. 唤起经营者及从业人员的激昂斗志。

D. 以地区性电影幻灯牌做广告,并寄发 DM。

E. 指引经销商做好顾客管理及售后服务访问。

F. 推出新产品时会集各经销商作商品解说。

G. 为从业人员制订经营目标。

H. 使经销商养成每日早会习惯。

I. 指导经销商走入企业化经营,以科学的方法管理。

2. 实行决心誓言:

××公司第一期营业骨干 ATOM 决心做好下列事项:

(1)开拓完整经销网,以完成所辖区域每一乡镇至少一家以上的经销商。

(2)发挥总体战精神突破目标完成我们的任务。

(3)全体总动员关心经销商的生存是我们的责任。

(4)任劳任怨,创造业绩,壮大我××大家庭。

3. 口号:

任劳任怨、创造业绩!壮大我××大家庭!

(十)单位:宝安分公司

1. 实行计划:

(1)今后如何做好经销商管理?

A. 积极开发优秀新经销商,强化经销阵容。

B. 建立完善的经销管理卡,并妥为运用。

(A)一般概况。

(B)生活概况。

(C)进货资料。

(D)辅助记录。

C. 加强事务管理,健全经营体制。

(A)强化信用管理,预防呆帐发生。

(B)贯彻目标管理,鼓励计划经营。

(C)加强销售管理,建立库存制度。

(D)加强发挥联谊会功能。

(2)如何指导经销商?

A. 灌输企业经营意识,建立利润经营制度。

B. 加强成本意识,协助实施经营诊断。

C. 协助做好顾客管理工作。

D. 加强其从业人员商品知识及推销方法训练。

E. 协助店面布置及商品陈列。

F. 鼓励建立从业人员责任目标制度。

G. 举办促销活动。

H. 经常召开

店内销售会议,鼓舞推销人员的士气。

2. 实行决心誓言:

××公司第一期营业骨干 ATOM 决心做好下列事项:

(1)尽忠职守,赤诚奉献,以达到目标为己任。

(2)竭尽全力拓展业务,务必称霸广东市场。

(3)提高销售能力,突破百家年销 4 亿元。

1. 口号:

坚定信心,迎接挑战!

奋发自励,突破目标!

(十一)单位:深圳分公司

1. 实行计划:

(1)今后如何做好经销商管理?

A. 加强联谊会组织,进而利用联谊会力量,灌输经销商正确经营观念,并沟通经销商之间的感情,建立正确利润观念。

B. 信用制度的确立,说服经销商提供抵押,确保公司债权。

C. 顾客保证卡的回收,以了解经销商产品的去路。

D. 加强经销商资料的管理(制作经销商管理卡),制作图表并计算去年度的销售业绩,以促进完成公司年度确定的增长率。

E. 加强经销商店面的布置,并永远成为本公司的专售店。

F. 经销商素质,培养有潜在能力经销商号,并制定每个月营业目标。

2. 实行决心誓言:

××公司第一期营业骨干决心做好下列事项:

(1)把热情拿出来,完成本身份内工作。

(2)继续辅导经销商联谊组织活动。

(3)一定完成今年年度目标增长率。

3. 口号:

把热情拿出来,全力以赴!

(十二)单位:珠海分公司

1. 实行计划:

(1) 如何做好经销商管理?

A. 设立经销商资料卡(包括历年出货状况、支票兑现情况,主产品销售情况、出生年月日、嗜好等)。

B. 最高信用度的拟订(由分公司全体业务员共同研讨设立最高限度,并组织下级具体实施)。

C. 本年内全力完全办好抵押(未做抵押的经销商,促使其提供抵押品,以确保公司权益)。

D. 协助经销商做好陈列、布置(注意其季节性商品位置更换海报)

E. 向经销商灌输设立目标,增强向目标挑战的观念。

F. 激发经销商设立目标,并向目标挑战的观念(每月召开小组会议,宣达个别目标)。

G. 灌输新观念,提高经销商经营素质。

H. 促其建立完善的会计制度(如未使用发票商号,促其使用,以符合国家的财税法规,并促其按月统计损益)。

I. 发展优秀的经销商 20 家,强化经销网(向 80 家的目标挑战)。

J. 利用现有联谊会组织,促其发挥组织功能主动积极推销本牌产品,健全销售网络。

(2) 如何指导经销商?

A. 每月利用小组会议灌输商品知识(加强商品知识,强化推销能力)。

B. 定期举办经销商从业人员的专业知识讲习(包括会计、服务技术、商品知识、推销术等)。

C. 指导经销商设立顾客资料卡,加强顾客管理并妥善运用。

D. 指导经销商建立完整的会计制度。

E. 指导经销商建立商圈,实施访问推销,以争取顾客。

F. 指导经销商举办各项促销活动,增进销售额。

G. 指导经销商做好服务工作(包括售前及售后服务)。

H. 指导经销商加强店面布置、海报等。

I. 加强经销商对市场占有率的认识(良性循环效果,使其积极推销本公司产品)。

2. 实行决心誓言:

××公司第一期营业骨干决心做好下列事项:

(1) 全心全意地推动联谊会组织,发挥团队功能,以确保经销商利润。

(2) 积极发展新的经销商,健全销售网。

(3) 积极加强商品知识的认识。

(4) 发挥团队精神,誓死完成目标。

3. 口号:

同志们,干吧!拿出你的魄力来,向目标挑战!誓死完成公司所赋的使命。

(十三)单位:惠州分公司

1. 实行计划

(1) 如何做好经销商管理?

A. 联络经销商感情,增强向心力。

B. 配合分公司办好联谊会,促进经销商团结。

C. 加强库存管理建立会计制度,以便加快经销商资金周转。

(2) 今后如何指导经销商?

A. 健全顾客资料卡,实施访问销售。

B. 协助经销商做好店面布置。

C. 协助经销商办好促销活动。

D. 辅导经销商从业人员学习产品知识。

2. 实行决心誓言:××公司第一期营业骨干誓死实现下列事项:

(1) 不畏艰难完成任务。

(2) 发扬先锋团队精神。

(3) 形魂合一贯彻始终。

3. 口号:

不怕苦、不怕难!事事做先锋!

有热情!有毅力!任务誓完成!

(十四)内容:冷气机讲解第三课

1. 实行计划

(1)如何做好经销商管理?

- A. 加强经销商销售力度。
- B. 确认经销商的信用限度。
- C. 加强经销商的销售能力。
- D. 建立完整的经销商资料。
- E. 提高经销店的店格及商品知识的充实。
- F. 督促销售价格的合理化及利润观念。

(2)如何做好指导经销商的工作?

- A. 辅导经销商建立完整的顾客管理制度。
- B. 增强经销商售前售后服务的观念。
- C. 协调销售价格趋向合理化以及召开经营会议。
- D. 加强经销店员的教育。
- E. 提高经销商对产品的认识。
- F. 协助经销商搞好促销活动。

2. 实行决心誓言:

××公司第一期营业骨干宣誓:

- (1) 献出智慧,流出汗水,为实现目标而努力。
- (2) 以诚意、技术、服务,造福顾客。
- (3) 发挥“突击队”精神报效公司。
- (4) 提高××冷气机市场占有率及知名度。
- (5) 创造冷气机销售业绩的再突破。

3. 口号:

再创造销售冷气机的奇迹!

(十五)内容:企划课

1. 实行计划:

(1)如何做好企划工作协助营业单位:

- A. 作好市场调查、了解市场、了解顾客需要。
- B. 协调产销部门提供充足产品,再创销售业绩。
- C. 拟订适当的促销办法,超越销售目标。
- D. 全力调节供需,扩大销售市场。
- E. 拟订适当价格、协助销售、创造利润。

(2)今后如何指导经销商

- A. 向经销商灌输“合理经营”的观念,消除价格竞争。
- B. 随时提供产品技术与知识。
- C. 拟订适当的奖励办法。
- D. 适时提供市场情报。
- E. 协助经销商做好顾客资料的建立。

2. 实行决心誓言;

××公司第一期营业骨干誓死作好下列事项:

- (1) 流血流汗,发扬突击队精神。
- (2) 决心创造辉煌业绩。
- (3) 调节供需保证货源。
- (4) 掌握市场动向,征服市场。

3. 口号:

群策群力,誓死开拓市场!

掌握市场动向,征服市场!

□ 营销骨干研习会感想

日本夏浦公司的“市场开拓突击队”是市场极度不景气产物,也是一个非常有名的销售部队,不仅在家电业界被公认如此,即使在整个日本企业界,其所发挥的惊人力量,也常被视为奇迹。

广东的家电市场,目前虽然还算景气,但随着主力产品普及率的日益提高,市场需要将日渐减少,在可预见的将来,我们将面临一个竞争激烈、弱肉强食的战场,公司有鉴于此,为了让全体营业人员认识环境,提高战斗意识,激发士气,为扩大销售,占领市场而奋斗。

这次研习会,是一个充满战斗气息的精神鼓舞大会,也是一次相当成功的研习会,虽然时间仅短短的三天两夜,但效果是十分理想的。

此次训练的一大特色是不空谈理论而强调务实,由于大家的深入演练而领会到“形魂合一”的真谛,并提高了营业人员的整体素质。

经过讲师的指导,深深体会到“智、仁、勇”乃是每一个优秀的营业人员所必备而不可或缺的三项要项,也就是说每一位营业人员如能具备丰富的商品知识、纯熟的推销技巧,以坚定的信心、适当的言行举止,给予顾客诚心的服务和建议,必能无坚不摧,无往不胜。