



经销商财富之路

——谈判经管课：引爆经销商激情的独门绝技

不敢想，不敢干.....

不太努力，不愿投钱.....

不懂经营，不会管理，凭什么与时俱进

想要改变！改变了吗？怎么改变！？

戳不到痛点，没必要谈！

不落到地面，不应收钱！

我们坚信：今天不自虐，明天就被虐！

【课程优势】

三星十次、东鹏 N 次、东芝五次、王老吉三次、东芝五次、罗莱、梦洁...

战略的高度——震人发聩

理论的深度——醍醐灌顶

落地的强度——立竿见影

【适合人群】

经销商

代理商

分销商



—取势·明道·优术—



课程评价

李老师的课程爆发力强，而且很实战。三位老师中，我们觉得您讲的最有启发和实用性，我们与公司的高层沟通了一下，决定全面引进全面合作。

——东鹏陶瓷市场部 王总监
(2011年东鹏实施全国轮训)

听上海分部的人说李老师讲得好，所以这次请李老师讲全国五大中心核心经销商培训。我听完课程，发现李老师的课程高屋建瓴，很受启发。今后还想邀请李老师做谈判培训。

——韩国三星 总括培训全科长

第一章：经销商的困局

- ◇ 时局问题
 - 过去不自信
 - 现在过保守
 - 未来不敢想
- ◇ 实局问题
 - 实力不够大
 - 专业不够强
 - 团队没有突破
- ◇ 格局问题
 - 对事：梦想不够大
 - 对人：胸怀不够大
 - 对己：逼得不够狠

第二章：经销商格局

- ◇ 目标（方向）
 - 国家和行业的趋势
 - 个人和公司的优势
 - 目标的制定和分解
- ◇ 理念（大路）
 - 对己：天道发电
 - 对事：地道发财
 - 对人：人道发心

第三章：经销商布局

- ◇ 策略（思路）
 - 时间管理的艺术
 - 财富管理的方法
 - 人脉管理的艺术
- ◇ 行动（出路）
 - 口头：制度的制定
 - 行为：文化的形成
 - 工具：系统的打造

