

《代理商开发与管理—渠道实战技巧》

【课程背景】

企业想要争取更多的利润，就要不断扩大市场占有率，增加企业知名度，谋求更多用户的认可，不断增加新的订单数量，并与用户建立更为牢固的长期合作。

但是，现在仅依靠自身实力和销售力量来获得市场认可，还需要一个漫长的过程。如果不借外力帮助，企业不仅前景堪忧，更是浪费时间、信息和物力，这个决定性的外力就是代理商！

代理商不拥有商品的所有权，只是接受生产者委托，为生产企业寻找用户、销售产品，借此赚取佣金作为报酬。“代理商与企业双方之间是婚姻关系。”这个比喻就很好地诠释了代理商和企业之间的关系。

代理商有自己的销售人员和销售网络，与市场有密切联系。他们能向企业提供关于市场信息及市场需要的产品样式、性能、价格等。通过代理商也是必然的一种方式，我们可以借助代理商的资金、团队、关系人脉等各类资源，使企业迅速进入目标市场，并实现知名度与利益的双丰收。

所以，如何有效的开发专属代理商，并完成由代理商向用户的过程对任何一家企业来说都至关重要。

【课程收益】

- 本课程的最大特点是实用性和可复制性，可以迅速帮助销售团队掌握开拓及维护渠道的方式方法，更好的利用时间，在为企业创造更大的利润的同时，也为企业打造专属的代理商群体。

【课程对象】

销售序列中高层管理及一线销售代表

【课程老师】

金玉成老师

【课程时长】

1天（6小时/天）

【授课方式】

讲授+案例+引导

【课程大纲】

引 言：

- 1、企业与代理商的关系解析；
- 2、开发代理商的意义和目的；

一、解析代理商

- 1、目前传统的代理商架构（3+2 模式）；
- 2、为什么日子越来越艰难（竞争与密集分销）；
- 3、经济下行，代理商该何去何从（四大趋势）；

二、选择代理商

- 1、选择代理商的思路；
 - 自身评估；
 - 全局评估；
 - 长期评估；
- 2、代理商选择的具体标准；
 - 意愿评估；
 - 区域评估；
 - 实力评估；
 - 能力评估；
 - 管理评估；
- 3、代理商选择四步走；（附工具）

三、如何迅速进入状态

- 1、内修：心中有数、如何迅速建立信任、氛围营造、节奏掌控、双向沟通；
- 2、外修：知己知彼知环境、建立专业形象、如何让代理商有安全感、如何确保代理商赚到钱；
- 3、谈判套路四大要点；

四、如何进行日常维护

- 1、日常拜访三大忌（行业通病）；
- 2、正确的拜访原则；

3、日常拜访七步走；

- 帮助提升管理
- 帮助维护客户
- 终端走访情况反馈
- 库存陈列
- 库存管理
- 做好本份
- 充分了解市场动态

4、如何百分百掌控代理商；

五、课程回顾