

# 《经销商开发与管理—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经销商！

经销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。“经销商与企业双方之间是婚姻关系。”这个比喻就很好地诠释了经销商和企业之间的关系。

经销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。通过经销商也是必然的一种方式，我们可以借助经销商的资金、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经销商，并完成由经销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经销商群体。
- 销售序列中高层管理及一线销售代表

## 【课程形式】

讲授+案例+引导

## 【课程时长】

1天（6小时/天）

## 【课程老师】

金玉成老师

## 【课程大纲】

引 言：

- 1、企业与经销商的关系解析；
- 2、开发经销商的意义和目的；

## 一、解析经销商

- 1.目前传统的经销商架构（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，经销商该何去何从（四大趋势）；

## 二、选择经销商

- 1.选择经销商的思路；
  - 自身评估；
  - 全局评估；
  - 长期评估；
- 2.经销商选择的具体标准；
  - 意愿评估；
  - 区域评估；
  - 实力评估；
  - 能力评估；
  - 管理评估；
- 3.经销商选择四步走；（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、  
如何让经销商有安全感、如何确保经销商赚到钱；
- 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.如何百分百掌控经销商；

## 五、课程回顾