

工程车区域经理技能提升系列培训之

工程车渠道运作管理实务

一、 国内工程车市场渠道的基本认识 (1.5 小时)

- a) 渠道运作的难点及原因分析
- b) 工程车渠道特点与业态发展
- c) 国内工程车代理商优劣势
- d) 典型工程车渠道模式解析
- e) 典型代理商案例分享

二、 区域市场渠道规划与优化 (2.0 小时)

- a) 区域市场渠道布局与结构优化
- b) 具体渠道政策设计与实施要点
- c) 二级网点开发策略和建设实务
- d) 渠道冲突分析与有效管理

● 课堂案例解析与分组研讨 1 (0.5 小时)

三、 工程车渠道日常维护与指导 (2.0 小时)

- a) 代理商日常维护内容与管理实务
- b) 如何有效推动代理商经营提升
- c) 做好代理商的考评与有效激励
- d) 代理商常见问题与具体对策

● 课堂案例解析与分组研讨 2 (0.5 小时)

四、 互动与答疑 (0.5 小时)

现场解答学员在课堂及实际工作中的问题