
渠道管理实务

讲师：程绍珊

- 一、迎接渠道为王的竞争时代 0.5**
 - 1. 如何正确认识与理解营销渠道
 - 2. 渠道管理中的主要问题与分析
 - 3. 各类渠道特点分析
 - 4. 渠道发展方向与趋势

- 二、做好终端市场渠道布局与规划 2.0**
 - 1. 影响渠道市场规划的关键因素
 - 2. 渠道规划与建设指导原则
 - 3. 各类渠道目标客户/功能定位与业务组合的确定
 - 4. 具体渠道政策的制定与调整
 - 5. 案例分享

- 三、各类渠道建设与开发要点 1.5**
 - 1. 核心渠道的建设要点
 - 2. 经销商开发的流程与步骤
 - 3. 经销商选择的标准
 - 4. 日常维护管理的要点

- 四、如何精耕细作，掌控终端 1.5**
 - 1. 区域市场的网络构建要点与方法
 - 2. 终端的开发与维护管理实务
 - 3. 区域市场秩序维护管理
 - 4. 区域价格体系控制
 - 5. 窜货控制与处理
 - 6. 如何妥善处理渠道冲突

- 五、渠道冲突的有效控制与处理 1.0**
 - 1. 树立多渠道协同的管理理念
 - 2. 正确认识渠道冲突
 - 3. 各类渠道冲突的处理原则与要点
 - 4. 相关渠道冲突处理经验分享