

---

# 化妆品渠道精耕与经销商管理实务

- 一、迎接渠道为王的竞争时代 (1.0 小时)**
1. 国内化妆品渠道特点与趋势解析
  2. 渠道运作管理中的主要问题与分析
  3. 各类渠道特点分析
  4. 成功案例分享
- 二、区域市场渠道规划布局与政策设计 (2.0 小时)**
1. 建立厂商价值一体化的渠道管理理念
  2. “分田到户/田必精耕”渠道模式与指导原则
  3. 不同类型经销商合作策略和注意要点
  4. 具体渠道政策的制定与调整技巧
  5. 实战案例分享
- 三、优秀经销商的选择与开发策略 (1.5 小时)**
1. 经销商开发策略与主要步骤
  2. 如何选择优秀经销商
  3. 如何与经销商达成有效合作
  4. 实战案例分享
- 四、做好经销商的日常管理与指导 (1.5 小时)**
1. 经销商日常管理的主要内容与执行要点
  2. 如何做好区域经销商的有效拜访
  1. 促进经销商的经营提升与转型
  2. 渠道运作中主要问题及其处理原则与要点
  3. 相关渠道冲突处理经验分享
- 五、现场互动答疑 (0.5 小时)**
1. 就课程中的关键知识点进行现场分组研讨
  2. 就学员实际终端工作中难点问题进行现场答疑