

金牌经销商开发与管理技能训练

课程背景：

经销商越来越难管，越来越不听话？面对市场经销商管理常见的以下问题：

如何开发优质经销商？

合作初期，经销商的信心难以建立，经销商没完没了的向厂家要费用？

经销商总是抱怨厂家做的不够

经销商对厂家业务人员不够信任，俯视厂家销售人员

经销商固守经营，对渠道新拓展不热衷

经销商老板总抱怨没钱…….

经销商如何开发？管理什么？怎么管理？如何管理？

由于厂商双方不同的背景和思维模式，导致厂商之间的理解不对称。因而导致市场常常出现以上经销商管理的常见问题。那么，面对当前市场越来越严重的：“产品同质化，投入同质化，品牌同质化”现象，新形势下的经销商开发与管理能否全新，能否实用？

“金牌经销商管理技能训练”课程的设计团队，持续服务跟踪众多行业经销商的综合技能提升训练，综合了多年的经销商营运管理经验，提炼出课程精髓，由“北京大学总裁班特聘讲师、《顶尖销售的秘密》作者何老师主讲，与您分享如何解决以上问题：。

课程共分：经销商的“理”与“管”上下 2 篇，2 个模块，多角度，多方位立体综合提升业务人员金牌管理经销商的技能。本课程经过数家企业的内外训实践，近千人的提升感受，是一套难得的理论和实践相结合，具有很强可操作性的金牌课程！

课程目的：

本课程着重从经销商管理实际工作和所遇到的各种问题出发，结合商业心理学、营销管理、领导力等相关系统理论，全面揭示经销商管理日常工作的本质与问题的核心，并帮助学员：专业、系统、前瞻、实效的经销商管理、使学员完成一次对经销商经营管理知识系统化的自我提升。

“金牌经销商技能训练”系培训师为众多行业经销商的综合技能提升训练，综合了多年的经销商管理经验，近年来为“壳牌中国、威高骨科医疗器械、史密斯热水器、老板电器、草原兴发、好丽友食品、金日洋参保健品、施恩奶粉、罗马瑞达墙纸、罗莱家纺、久盛地板、”等企业的经

销商培训，近千人的提升感受，是一套难得的理论和实践相结合，具有很强可操作性的金牌课程！

授课对象：销售主管、销售代表、市场一线销售人员

课程时间：2天，12小时

授课方式：



“靠，帮，教”经销商管理思维的三级跳



课程模型：

课程大纲

导言：先理后管的市场影响力

换一种思路管理经销商——顾问式经销商开发与管理

上篇：经销商开发技能训练

引言案例：“靠，帮，教”经销商管理思维的三级跳

第一讲：开发经销商的高效沟通能力训练

一、经销商高效沟通的四大要素

1.听三层 /三层听

- 1) 说——主导技能训练
- 2) 问：三从四压五问
- 3) 动：高效沟通中同理心的建立

情景案例：初次拜访经销商，面对客户的提问，如何听话听音

2.沟通魔鬼定律

- 1) 看建国大业视频，感悟沟通的“上提下压，左迎右合”技巧

情景案例：你会和经销商“说话”吗？

二、与经销商高效沟通3术

- 1.问问题的4原则
- 2.三从四压五问技巧
- 3.四层漏斗式提问套路设计

情景案例：开发经销商时，如何打破客户的观望心理？

三、经销商沟通的两大关键问题

1.两大根本性利益【品牌辐射利益及利润利益】

- 1) 横向利益 /垂直利益：
- 2) 既得横向利益的深化
- 3) 垂直远景利益的扩大

2.如何与不同性格类型经销商交往

- 1) 好胜型 /自私型 /自尊型 /挑刺型

情景案例：不同性格经销商老板的共鸣区与雷区

第二讲：经销商的选择策略

一、选择经销商的六大条件

- 1.实力（基础条件）
- 2.营销思路：（关键条件）
- 3.市场能力：（以往业绩）关键条件
- 4.管理能力：关键条件
- 5.口碑
- 6.合作意愿：先决条件

问题讨论：经销商选择四忌

下篇：经销商的“管”——经销商奖惩激励管理

引言：管控经销商的八字法——“一选二帮三激四罚”

第一讲、高效管理的6大影响力武器——著名心理学家西奥迪尼的6大影响力解密

- 1.互惠式让步
- 2.承诺和一致性的惯性催眠
- 3.社会认同原理
- 4.喜好
- 5.权威及稀缺
- 6.看视频《落叶归根》感悟6大影响力在管理中的高效运用

情景案例：经销商进货不积极，销售人员如何利用6大影响力影响客户

第二讲：经销商管理之激励与制约管理

一、经销商的激励管理

- 1.制定合理经销政策
 - 1) 三力联动 四点切入（借、造、乘、顺势）
- 2.管理经销商的“三心二意”
 - 1) 同理心，同利心，同力心
 - 2) 在意经销商的问题和感受

二、经销商的制约管理

- 1.如何制约不听话的大牌经销商

情景案例：区域经理智斗大牌经销商

第三讲：经销商管理之日常维护管理

- 1.拜访经销商拜访原则
- 2.拜访内容
- 3.拜访技巧
 - 1) 六准备五必谈四原则三留意

4.拜访注意点

问题讨论：如何让经销商敬重并敬畏你？

课程总结：做经销商的“影子总经理”