
《KA 管理》

【课程背景】

- 为什么我们的产品无法顺利的进驻 KA
- 为什么在与 KA 谈判中屡遭对方买手“暗算”
- 为什么我们无法在与 KA 合作中无法实现自己利益
- 为什么无法在 KA 中无法占据有效位置，而对手却屡屡得手
- 为什么无法通过 KA 的销售实现己方在销量和利润方面双赢
- 为什么在与 KA 的合作中，总是让我们怀抱的希望变成失望。

【核心收益】

- 厘清 KA 管理的基本模式和流程。
- 清晰自己的谈判风格及此种风格的优缺点。
- 了解在与 KA 进行谈判前的各项准备工作。
- 明确在与 KA 打交道时遵循的各项核心思路。
- 熟悉提高 KA 管理成功率的 3 套流程，12 大技巧
- 掌握一整套 KA 管理的模式，思路，技巧，和解决方案

【课程大纲】

第一部分：认识 KA

第二部分：管理 KA

第三部分：融入 KA

第四部分：总结答疑

第一部分：认识 KA

1. KA 的起源及未来的发展趋势。
2. KA 的定义，概念及其运营的基本特征。
3. KA 在中国的基本分布。及业内类型划分。
4. KA 在如今电商肆虐的情形下，其基本的发展思路。

案例剖析：家乐福的突围之道…

第二部分：管理 KA：

1. KA 管理到底管什么？
2. 什么是 KA 管理的“EDS”模式？
3. 衡量 KA 管理成功与否的核心标志是什么？
4. 影响 KA 管理能否成功的要素到底有哪些？
5. 商家产品如何做才能以最小成本顺利的卖入 KA：

“进的了场”

- KA 一般想从商家这里捞到哪些好处？

条码费，店庆费，DM 快讯费，特殊陈列费，促销费…

- 如何与实力强大的 KA 进行入场前的谈判。
- 如何与身经百战的 KA 买手进行入场前的对决。

-
- 强大的 KA 买手有无软肋，在哪儿？
 - 如何抓住 KA 买手的软肋，然后在谈判中得以运用，以增大己方在谈判中的胜算？
 - 商家在进入 KA 前一般会在哪些问题上和 KA 产生矛盾？
 - 如何利用有效谈判技巧，化解这些矛盾，成功进驻 KA，并为厂家争得利益？

案例剖析：我们如何与沃尔玛买手进行谈判。

6. 如何利用好的陈列实现产品在 KA 的销量最大化：“上得了架”

- 决定 KA 产品销量的因素都有哪些？
- 在产品质量和价格均无法变化的情况下，如何实现 KA 销量最大化？
- 一个好的陈列的标准是什么？
- 陈列是如何改变一个产品的销量的，其原理在哪里？
- 在申请好的陈列的过程中经常会和 KA 发生怎样的冲突？
- 如何利用有效的谈判技巧，化解这些矛盾，从而实现自己的陈列最优化？

6. 如何通过营销管理实现产品的销量最大化：“卖得出手”

- 通过促销实现销量最大化：
 - 促销方案的设计：8 大纬度
 - 促销计划的实施
 - 促销方案的评估
- 通过对促销员的管理实现销量最大化
 - 如何加强促销员的执行力？

-
- 促销员的执行力究竟包含哪些能力板块？
 - 如何通过有效激励提升促销员的积极性：4Ms 法则
 - 如何通过培训指导提升促销员的销售技巧：“HOS”
 -

第三部分：融入 KA。

- 1.KA 管理的核心思想是什么？
- 2.如何在 KA 管理中实现不战而胜！

第四部分：总结答疑：