
《经销商开发与管理》

【课程背景】：

- ✦ 您还在为找不到合适的经销商而发愁吗？
- ✦ 您还在为经销商不按销售指标订货而苦恼吗？
- ✦ 您是否觉得无法做到真正意义上对经销商的有效控制。
- ✦ 您是否觉得经销商的忠诚度和积极性正在下降而您却束手无策
- ✦ 经销商让我们既恨又爱，应该如何引导他们的业务运营，才能更有利于我们的生意发展呢？…

【课程收益】：

- ✦ 厘清经销商管理的基本策略：
- ✦ 了解经销商开发的标准和流程：
- ✦ 谙熟与经销商进行合作谈判的技巧：
- ✦ 明确如何高效激励经销商的 4 种技巧：
- ✦ 掌握“迫使”经销商达成我们销售指标的奥秘！
- ✦ 熟悉经销商管理的 4 种流程，7 套工具，21 大技巧
- ✦ 掌握一整套经销商管理的方法，思路，和方案解决体系…

【授课风格】：

- ✦ 本案将以R-P，点评，案例来诠释经销商管理能力；
- ✦ 本案将以博弈，互动，实践来提升经销商管理技巧。

【课程梗概】：

认识经销商 – 开发经销商 – 控制经销商 – 激励经销商 – 答疑：

【课程大纲】：2天

第一模块：认识经销商：10%

- ✦ “经销商管理”到底管什么
- ✦ 经销商管理成败的标志是什么
- ✦ 影响经销商管理成功与否的因素都有哪些
- ✦ 经销商管理过程中容易出现的各种困难及问题
- ✦ 如何利用经销商实现我们厂家利益的最大化：PAP 模型
情景演练：经销商如何给我们带来利润

第二模块：开发经销商：20%

- ✦ 成功开发出实力，能力与忠诚度并存的经销商的5个流程：
- ✦ 甄选优秀经销商的标准：“3Cs”模型：
- ✦ 拜访经销商的8个步骤：
- ✦ 确保经销商拜访成功的4个技巧：
现场演练：这样做，才开发到经销商！
- ✦ 与经销商谈判的12个节点及8种技巧：
案例探讨：10分钟如何赚取30万？

第三模块：控制经销商：55%

- ✦ 控制住经销商的标志是什么
- ✦ 控制经销商 5 部曲：

-
1. 如何给经销商“洗脑”，才能使其成为我们的“死党”：
 2. 如何才算真正意义上控制住了经销商，怎样做到这一点：
 - 案例探讨：如何点中经销商的死穴？
 3. 既省钱，省时，省力，又能搞好与经销商客情关系的“4Ws”技巧：

案例探讨：客情这样做效果最好！

4. 厂商经常与经销商发生冲突的4种矛盾，及成功处理这些矛盾相对应的4种方法：

现场演练：这种矛盾应该这样解决

5. 如何给经销商压货？
6. 成功迫使经销商完成我们销售指标的3个诀窍：

现场演练：这样做，完成指标：小菜！

- ✚ 正确评估经销商运营业绩的4种方法：

第四模块：激励经销商：10%

- ✚ 经销商激励的依据——评估结果：
- ✚ 经销商激励的手段——“4Ms”原则：
 1. 如何加强经销商对我们的忠诚度
 2. 如何调动起经销商经营我们产品的积极性
- ✚ 更换经销商时避免其进行市场报复的3个技巧：

案例探讨：分销商都是纸老虎
- ✚ 经销商“反水”前的8种征兆：

第五模块：总结与答疑：5%

- ✦ 经销商管理过程中需要的各种表格：
- ✦ 经销商管理的核心：“4 句话管理好经销商”：
- ✦ 总结与答疑：