

---

# 营销渠道建设与管理技能提升

## 【课程背景】

营销渠道是营销组合策略中的重中之重，也是企业建立核心竞争优势的环节所在。中国地广人多，渠道营销尤其重要，如何选择有效、合适、低成本的渠道模式是企业发展过程中始终需要解决的问题。本课程老师从事营销及渠道管理工作十余年，从理论加实战的角度进行讲授，针对渠道管理过程中重点、难点问题给出有效解决方法，对学员更加具有指导意义。

## 【授课时长】

2天

## 【课程收益】

- 1、了解厂商实现双赢的关键所在
- 2、掌握营销渠道建设与管理的原则、策略
- 3、掌握企业选择经销商的标准及策略
- 4、掌握经销商日常管理的方法
- 5、掌握渠道激励及掌控策略

## 【授课对象】

销售总监、区域经理、销售代表

## 【课程特色】

深入原理剖析、实战动作分解、系统流程打造、互动演练巩固

## 【课程大纲】

### 第一章、营销精英职业化修炼

#### 一、营销精英信念体系重构

- 1、情绪 ABC 理论
- 2、为什么要改变消极的信念？
- 3、有效改变消极信念的五个步骤

#### 二、销售人员的四大不良习惯

- 1、推卸责任
- 2、不会授权
- 3、任务思维

---

4、不善合作

### 三、营销精英必修职业理念

1、态度决定一切

2、优秀的人不抱怨

3、自信让你更加成功

4、反省自我

5、千万不要“自我设限”

6、山不过来我过去

7、不要差不多思维

8、要想天助，首先要自助

9、每一片土地都是一处钻石矿

### 四、销售礼仪

1、专业销售的着装

2、专业销售的行为规范

3、专业销售的职场礼仪

### 五、顾问式销售理念

1、顾问式销售的演变

2、顾问式销售的四种障碍

A、缺乏信任

B、缺乏需求

C、缺乏帮助

D、缺乏满意

## 第二章、如何实现厂商共赢

### 一、厂商合作的困境何在

1、厂家为商家提供三个利益

2、商家为厂家提供三个平台

3、渠道的作用

### 二、渠道成员的四种类型

1、交易型

2、管理型

3、一体化型

4、特许经营

### 三、厂商实现双赢的三部曲

1、有效沟通

2、充分信任

3、合作共赢

## 第三章、营销渠道模式规划策略

### 一、常见的三种渠道模式

### 二、八种渠道流分析

### 三、决定渠道模式的六个因素

### 四、渠道规划的三个方法

1、渠道长度

2、渠道宽度

3、渠道广度

---

4、各种渠道模式的特点和优劣势

5、渠道规划四步法

五、渠道方案评价的三个原则

1、经济性原则

2、控制性原则

3、适应性原则

#### **第四章、经销商的选择策略**

一、选择经销商的四个思路

1、理念一致

2、实力考评

3、严进严出

4、合适互补

二、选择经销商的六个标准

1、营销意识

2、企业实力

3、服务能力

4、产品匹配

5、口碑信用

6、合作意愿

三、寻找潜在经销商的方法

1、结网法

2、经销商选择的 MAN 法则

四、经销商最关心的三个问题

五、合作谈判前的准备

1、市场和经销商

2、产品资料和销售政策

六、发掘经销商的真正需求

1、六种问话找到经销商的需求

2、SPIN 销售技巧

3、经销商的四种反应模式及对策

4、任务动机与心理动机

七、说服经销商的方法

1、产品及方案展示策略

2、异议处理策略

3、说服经销商的三个秘诀

#### **第五章、如何做好经销商日常管理**

一、渠道管理管什么？

1、管经营

2、管管理

3、管问题

二、影响渠道业绩的原因及应对措施

1、渠道透支

2、依赖思想

3、结果思维

- 
- 4、门槛过低
  - 5、短视行为
  - 三、渠道发展的四个阶段
    - 1、速度阶段
    - 2、广度阶段
    - 3、深度阶段
    - 4、适度阶段
  - 四、经销商日常拜访的两个原则
    - 1、规律联系，定期拜访
    - 2、目标导向，过程管理
  - 五、拜访经销商的六个任务
  - 六、拜访经销商的六步流程
  - 七、定期进行经销商评估
    - 1、评估的六个标准
    - 2、经销商绩效评估表
    - 3、经销商拜访表
  - 八、如何提升渠道附加值
  - 九、经销商的常见问题

## **第六章、渠道掌控策略**

- 一、销售政策要遵循的四个原则
- 二、如何制定销售政策
  - 1、价格体系
  - 2、返利政策
  - 3、信用政策
  - 4、区域划分
- 三、掌控经销商的七种方法
  - 1、品牌掌控
  - 2、理念掌控
  - 3、服务掌控
  - 4、用户掌控
  - 5、利益掌控
  - 6、组织掌控
  - 7、合同掌控
- 四、如何处理渠道冲突
  - 1、垂直冲突
  - 2、水平冲突
  - 3、窜货的原因和控制策略
- 五、如何更换经销商

