
如何开拓与管理经销商

--有效实现销售业绩高速增长

吴洪刚 博士

【课程背景】：

开篇问题：为什么国内市场总是做不大？

开篇观点：国内销售市场的关键在于开拓与管理经销商！

“为什么好的产品找不到买家？为什么国内市场总是做不大？为什么经销商总是说价格太高？为什么越做不好的经销商越是抱怨？为什么经

销商总是说我们产品线不全？为什么卖得好的经销商总是价格卖得不低的经销商？为什么区域经理在经销商面前束手无策？”这些问题困扰

着每个企业！如何破解决这些问题呢？国内著名营销专家吴洪刚博士将为你讲授成功企业经销商开拓与管理的秘诀！

美的厨卫三年实现 6 倍的增长速度！

比亚迪五年从 3 亿到 300 亿的奇迹！

华帝股份 2000 家专卖店建设的成功！

针对这些成功的案例，吴老师将精心点评与与您分享其成功的营销智慧、经验和方法。

【授课对象】：销售总监、区域销售经理等企业中层。

【课程时间】：1天/6课时

【课程内容】：

上篇 经销商的开拓

第一讲：经销商开拓面临的困难

- ◇ 经销商在哪里？
- ◇ 什么样的经销商才是好经销商？
- ◇ 如何找到经销商
- ◇ 如何吸引经销商

第二讲：经销商开拓中的误区

- ◇ 大的经销商不一定就是合适的经销商？
- ◇ 一定是要有行业经验吗？
- ◇ 经销商管理思维比资金重要！
- ◇ 找到有进取心的经销商！
- ◇ 经销商选择中的禁忌！
- ◇ 千万别找一毛不拔的经销商。

第三讲：经销商开拓的有效方法

-
- ◇ 如何利用展会进行招商
 - ◇ 如何在区域进行招商
 - ◇ 区域经理如何开拓区域经销商
 - ◇ 招商中的造势与价值塑造
 - ◇ 如何制定有竞争力的招商政策
 - ◇ 未来的利益比现实的利益更加重要

下篇 经销商的管理

第四讲：经销商管理中常见的问题

- ◇ 害怕丢失客户而不敢管理
- ◇ 把经销商的意见当成消费者意见
- ◇ 除了价格和促销，束手无策
- ◇ 没有有效管理经销商的办法
- ◇ 区域经理成为经销商代言人
- ◇ 经易得到的经销权力是不值钱的

第五讲：树立正确的经销商管理意识

- ◇ 引导经销商，而不是被经销商引导
- ◇ 放弃经销商管理就等于放弃市场
- ◇ 经销商实际上处于弱势地位

-
- ◇ 找到有效的管理商管理方法

第六讲：经销商管理的有效方案

- ◇ 没有竞争，就没有进取
- ◇ 激发经销商的自我成功意识
- ◇ 光靠“感情”是靠不住的
- ◇ 适当时机挫伤经销商的锐气
- ◇ 你不找经销商的找茬，他就会给你找茬
- ◇ 把握不了销售终端，就把控不了经销商
- ◇ 榜样的力量是“无穷的”
- ◇ 从“法家”思想吸取经销商管理办法
- ◇ 经销商的成功就是厂家的成功
- ◇ 要想管理经销商，就要有牵引经销商的诱饵
- ◇ 要让经销商感觉到“经销权”的危机
- ◇ 给经销商委派“政委”
- ◇ 经销商会议的巨大作用
- ◇ 树立总部的权威