

---

# 分销商开发

## 【课程背景】

企业发展，来自于创造的利润！可随着市场竞争的不断加剧，渠道的不断细分、新技术的影响，企业家们面临的问题和困难越来越多：产品不好销售、市场份额下滑、销售人才流失、分销商不合作……

假如产品是水，销售渠道是水管，分销商负责拿水管浇地，市场是庄稼地。一旦管子出了问题、浇水的人出问题，那再好的水浇不到庄稼上，就不可能有获得丰收。即使拥有优秀的产品、强势的营销推广和合理的价格，但如果不给予渠道战略足够重视的话，企业的市场份额仍然会下降。

所以，企业要想有好“收成”，下面的问题必须思考：

- 1、如何刹住老市场业绩不断下滑的势头，并变被动为主动？
- 2、如何快速开发拓展新市场，为企业开辟新的增长点？
- 3、面对新兴的网络营销对传统销售渠道的冲击，企业如何化解？
- 4、如何稳定住企业的核心大客户，并与之形成战略合作关系？
- 5、如何化解因市场下滑而造成的销售人才的流失？
- 6、如何打造新型的、狼性营销团队？

……

## 【授课时长】

2天( 12 小时)

## 【课程收益】

- 基本了解市场通路概念
- 理解分销商的日常业务运作
- 掌握分销商管理的基本流程与技巧
- 熟练掌握快速分析问题和解决问题的实战技巧；
- 熟练掌握分销商的开发管理的实战技能。

## 【授课对象】

---

销售经理/大区经理/营运经理、正、副店长/主管/领班营运督导、分销商等

### 【授课方式】

实例讲解、头脑风暴、案例研讨、小组讨论、角色扮演

### 【课程特色】

- 1、课程由浅入深、采用案例分析、模拟演练、小组讨论、导师点评，实战与理论的结合，逐步引导学员改变思维、突破思维，深刻去感悟，最后改变自我的思维及行为
- 2、吕老师的实战经验丰富，课程幽默风趣、通俗易懂，能快速引起学员的共鸣，课程中运用大量的教练技术，能引导学员自我思考，从而达到课程目标
- 3、课程互动与实战案例多，能引导学员自我突破，自我提升

### 【课程大纲】

单元一、

分销商开发三部曲

1-1 区域市场采用的 3 种部署方法。

- 市场分级
- 点面呼应
- 点线呼应

1-2 区域市场作战方略

- 分析现状
- 设定目标
- 制作销售地图
- 市场细分化
- 采取“推进战略”或“上拉战略”
- 对付竞争者
- 努力开发新客户
- 让业务员知道活动目标

1-3 规划业务员的“责任辖区”

- 规划每个业务员的责任辖区
- 规划业务员责任辖区的销售路线
- 经营责任辖区
- 绘制“责任辖区地图”
- 利用“责任辖区地图”检讨销售战略
- 责任辖区的行动顺序
- 业务员工作日记                      3 课时

- 1、设置首要目标，是成功的第一步；
- 2、明确制定目标的方法；
- 3、有效实施整体市场管理。

---

## 单元二、

### 分销商筛选标准

#### 2-1 分销商的招募

- 策略制定
- 样板市场的作用和运作
- 分销商的选择与审核

#### 2-2 分销商筛选的标准

- 经营理念
- 网络能力
- 商业信誉
- 销售实力
- 公关能力

#### 2-3 分销商现场考察的四个重点

- 实力
- 管理能力
- 口碑
- 真实需求
- 2-4 评价分销商的维度

- 合作伙伴
- 服务市场
- 企业发展
- 增长能力评估
- 协同能力评估

3 课时

- 1、抓住制定计划的关键点，制定切实可行的计划；
- 2、通过制定计划增强领导力；
- 3、掌握制定计划的4大益处；
- 4、掌控计划管理与变更控制。

## 单元三、

### 分销商沟通方法与话术

#### 7-1 洽谈的步骤

- 明确洽谈的目的
- 赢得洽谈的秘笈：准备、再准备
- 确定洽谈时间与地点
- 洽谈前的心理准备、
- 一个好的“包装”
- 收集与客户有关的信息
- 制定洽谈计划

#### 7-2 有所不为：避免与客户洽谈中的禁忌与误区

- 语言禁忌
- 服饰禁忌
- 洽谈心理禁忌
- 不要轻易亮出自己的底牌
- 洽谈话题禁忌
- 与不同类型客户洽谈的禁忌

---

避免洽谈陷入无意义的争执

7-3 掌握洽谈开局的主动权：抓住与客户洽谈的先机

轻松入题

握手与名片使用技巧

化解对方的疑虑和戒备

营造良好的洽谈气氛

三种开局技巧

从客户关心的话题开始，学会吊对方胃口

观察不同客户性格和心理特征

练习：开局技巧

7-4 蓄雷霆万钧于不动声色之中：抓住洽谈进程主导权

善用沉默

学会引导话题

观察不同客户性格和心理特征

打破僵局的方法

7-5 真诚胜于技巧：与客户洽谈中的攻心术

不做“大忽悠”，洽谈以诚信为主

会微笑的人到处受欢迎

先交朋友后做生意

学会给客户面子

别想占尽便宜

洽谈中如何与客户求同存异

精诚所至金石为开 3 课时

1. 通过谈判技巧达到利益最大化；

2. 了解谈判步骤；

3. 避免出现谈判僵局；

4. 在谈判处于劣势的时候扳回优势

5. 在谈判优势的时候，争取利益。

单元四、

完美沟通 8-1 沟通前的准备

沟通对象分析：DISC 分析

选择恰当的沟通时间

沟通方式的设计

8-2 无缝沟通管理系统

团队沟通 3 层面

沟通回应 4 风格

团队沟通 5 有效

有效倾听 5 层次

积极倾听 7 部位

团队沟通 6 步骤

8-3 沟通的形式

正式和非正式

语言和非语言

单向和双向

---

□ 上行下行和平行

#### 8-4 如何运用沟通的三种表达语言

□ 文字语言

□ 声音语言

□ 肢体语言 1 课时

- 1、沟通因人而异，了解沟通对象，有利于沟通顺畅；
- 2、学习良好的沟通三种表达语言；
- 3、沟通除了说以外，听和回应也是关键点。

单元五、

#### 合作促成与异议处理

##### 5-1 合作促成

- 1、客户需求的层次
- 2、目标客户的综合拜访
- 3、销售员和客户的四种信任关系
- 4、挖掘决策人员个人的特殊需求

##### 5-2 分销政策制定

- 1、如何制订分销政策
- 2、分销权及专营权政策
- 3、价格和返利政策
- 4、年终奖励政策
- 5、促销政策
- 6、客户服务政策
- 7、客户沟通和培训政策

##### 5-3 渠道异议的管理：

- 1、渠道之间常见的五种冲突

市场范围的冲突；

经营价格的冲突；

经营品种的冲突；

经营方式的冲突；

经营素质的冲突；

- 2、渠道冲突的实质：

- 3、渠道冲突的化解：2 课时

- 1、合作双赢，双方要达成共识，了解对方的经营模式；
- 2、诚信合作，确认合作双方的职责，明确双方的权益；
- 3、细心耐心的对待异议问题。