

# 《经销商开发与管理实战》

主讲：江猛老师

## 【课程目标】

- 认识经销商的市场地位及其作用，迎合市场发展潮流及未来渠道发展趋势。
- 掌握经销商开发步骤及其方法、手段，寻找适合企业未来发展的优秀的经销商。
- 把握经销商管理的标准及其艺术，明晰管理定位及其运作手法。
- 熟悉和了解经销商开发与管理过程中的一些工具运用等，通过一些市场工具等，来更好地开发与管理经销商。

## 【课程特色】

- 本课程为了确保学习的有效性，将采用讲解、互动讨论、案例分析、音像视频、模拟活动等综合教学方法，满足不同风格学员的学习要求。

## 【课程对象】

- 企业全体营销人员。

## 【课程大纲】

<p>第一章：认识经销商</p> <ul style="list-style-type: none"><li>□ 我们为什么需要经销商？</li><li>□ 我们为什么缺乏优秀的经销商？</li><li>□ 我们为什么要选择和管理经销商？</li><li>□ 厂商和经销商到底应该是一种什么样的关系？</li></ul> <p>第二章：开发经销商</p> <p>第一步：经销商调查</p> <ul style="list-style-type: none"><li>□ 调查方式</li><li>□ 调查内容</li></ul> <p>第二步：锁定目标经销商</p> <ul style="list-style-type: none"><li>□ 选择经销商的六大标准</li><li>□ 了解目标经销商的需求</li></ul> <p>第三步：考察目标客户</p> <ul style="list-style-type: none"><li>□ 六大方面考察经销商</li><li>□ 判断一个经销商优劣的九大方面</li></ul> <p>第四步：开发客户</p> <ul style="list-style-type: none"><li>□ 经销商拜访</li><li>□ 经销商沟通</li><li>□ 经销商谈判</li><li>□ 合约缔结</li><li>□ 总结评价</li><li>□ 经销商建档</li></ul>	<p>第三章：经销商的服务与管理</p> <p>一、正确理解经销商服务与管理的基础</p> <ul style="list-style-type: none"><li>□ 经销商服务与管理的本质</li><li>□ 我们能给经销商带来什么？</li><li>□ 管理、服务经销商的五大原则</li></ul> <p>二、经销商服务与管理“面面观”</p> <ul style="list-style-type: none"><li>□ 基本角色</li><li>□ 基本途径</li><li>□ 基本内容</li><li>□ 基本工具与方法</li></ul> <p>三、经销商服务与管理重点工作实战</p> <ul style="list-style-type: none"><li>□ 树立你的专业形象</li><li>□ 拜访和协同拜访</li><li>□ 全系列推广</li><li>□ 良好的售后服务</li><li>□ 有效的销售管理</li></ul>
--	---

