

# 《区域市场经销商开发与管理》

## 适应对象：

- 厂家基层销售人员、刚入职的销售人员等

## 培训获益：

- 了解经销商管理的相关概念；
- 掌握经销商开发的标准和流程；
- 掌握与经销商进行合作谈判的话术；
- 掌握经销商拜访的要点，提高拜访效率；
- 掌握与经销商沟通的方法和内容，提升沟通效率。

## 培训背景：

- 在经销商面前，你是经营实战专家吗？如果不是，经销商为什么要听你的？
- 在经销商面前，初出茅庐的你，有信心与老江湖进行商务谈判吗？
- 在经销商面前，你有本事让经销商严格执行公司的政策吗？
- 在经销商面前，你会成为受欢迎的人还是多余的人吗？
- 面对不同性格的经销商，你有什么绝招与经销商沟通？
- 面对竞争激烈的区域市场，你将如何进行完美掌控？
- 面对竞争激烈的区域市场，你是否有一套整体战略框架？

## 培训大纲：

### 第一部分 经销商管理概论

#### 第一讲 理清经销商管理的几个概念

##### 壹、 4P理论

- 式、 专家观点
- 参、 经销商的三种类型
- 四、 经销商与代理商的区别
- 伍、 国际调查结论
- 六、 影响经销商绩效的三大因素

**【本讲亮点】**从 4P 理论出发，告诉销售人员，经销商作为 4P 中的最重要的一环 Place，是企业获得持久竞争力的关键要素。同时，让销售人员明确，只有专销商才能与企业一起共同成长做强做大。另外，了解经销商与代理商的区别以便厘清目前两者混淆的概念。通过国际调查，让销售人员了解到，在区域市场，经销商比厂家更重要。

## 第二部分 区域市场开发

### 第二讲 选择经销商的四标准

- 壹、 经营意识
- 式、 经营能力
- 参、 管理能力
- 四、 合作意愿

**【本讲亮点】**选择经销商就像找对象一样，找错了三辈子都完了。所以，本讲给了销售人员四个明确的标准。同时，对于每个标准用 3 个最简单的行动来进行认，让销售人员容易实地操作。

### 第三讲 选择经销商的四大流程

- 一、 资料准备

二、甄选目标候选人

三、制定市场开发方案

四、签订合同

**【本讲亮点】**本讲主要介绍选择经销商的基本流程，以及每个流程所包含的基本动作。让销售人员抓住几个关键点如在资料准备中要有样板市场成功案例，在流程中要有市场开发方案，让准经销商心中有数，达到快速签约的目的。

#### 第四讲 经销商选择商务谈判

一、商务谈判的4大指导思想

二、商务谈判的3大注意事项

三、商务谈判的7句经典话术

**【本讲亮点】**在指导思想中让销售人员了解经销商的一些想法，增强信心。在注意事项中告诉销售人员一些谈判的注意要点，避免犯低级错误。并通过对经典话术的分析，让销售人员快速提升沟通能力。

### 第三部分 经销商管理

#### 第五讲 拜访经销商的五大要点

一、专业风范

二、谦恭、稳重、成熟的态度

三、不越职许诺

四、必要的书面沟通

五、处理投诉

**【本讲亮点】**告诉销售人员在拜访经销商的中，要注意的一些细节，避免节外

生枝。同时，告诉销售人员，为了有效的处理投诉，必须掌握的 4 项原则。

## 第六讲 与经销商沟通的四种模式

- 一、增强互信的沟通模式
- 二、增进感情的沟通模式
- 三、树立专业形象的沟通模式
- 四、提升权威力的沟通模式

**【本讲亮点】** 年轻的销售人员究竟如何与老江湖型的经销商沟通呢？有没有适合与经销商沟通的模式呢？本讲就可以给你答案。让你轻轻松松掌握与经销商的沟通方法，提高沟通效率的同时，增强你的信心。

## 第七讲 与不同类型经销商的相处艺术

- 一、老江湖型
- 二、自以为是型
- 三、总是“好”型
- 四、总说“不好”型

**【本讲亮点】** 面对不同性格的经销商，该如何应对？本讲向你介绍 4 种不同性格经销商的应对方法，让你迅速提升沟通技巧，对不同性格的经销商应对自如。

## 第八讲 区域市场工作的六大要点

- 壹、 近期市场重点工作进度分析
- 贰、 下线客户对经销商及业务员的反馈
- 参、 竞争品牌的促销动作

四、 市场机会分析

伍、 市场秩序信息

六、 订货建议

**【本讲亮点】** 销售人员如何与经销商商量市场问题？销售人员如何才能给与经销商明确的订货建议？本讲将向销售人员展示与经销商沟通的六大市场要点，使销售人员在经销商的心目中迅速成为座上宾！