

---

# 渠道开发与经销商管理

讲师：张铸久

---

## 课程纲要

**【课程名称】** 《渠道开发与经销商管理》

**【课程背景】**

如果你的企业内出现下列问题，你会怎么处理？

- 如何寻找潜在的客户？如何筛选优质的经销商？
- 经销商不愿意扩大经营团队；不愿意增加资金；不愿意配合公司完成新产品的推广；
- 经销商与区域管理部门经常出现矛盾，并且能以协调一致；
- 经销商对于如何筛选分销商没有具体思路，对现有的分销商管理束手无策；

通过哪些方法才能让经销商迅速掌握以下知识点？

- ✓ 经销商管理到底是管理什么？
- ✓ 如何才能使经销商的目标与公司的目标保持一致？
- ✓ 理解渠道规划的关键要素，了解规划的工具和方法；
- ✓ 掌握筛选经销商、评估经销商的方法及工具；

做经销商管理的关键在于了解管理步骤，做好适合经销商详细的计划，并且能够对其计划施加影响，最周创造好的业绩。

**【课程收益】**

心态：了解渠道开发以及管理经销商所需要的技能。认识到自身的差距；

技能：掌握经销商管理的步骤。制定有针对性的计划，使双方目标一致，并管理好渠道；

应用：建立长期的合作关系。提升渠道的忠诚度，进而提高业绩；

**【课程对象】**

区域经理、资深销售人员

**【授课方式】** 理论讲解+情景呈现+ 案例分析+点评

**【课程时长】** 1-2天，6小时/天

## 【课程大纲】

### 第一部分 渠道开发

#### 一、渠道开发心法

- ✦ 信念的概念
- ✦ 举例说明信念的重要性

视频：自信的力量

#### 二、渠道开发前的计划与准备

- 
- ✚ 收集客户资料
  - ✚ 关心客户行业发展方向
  - ✚ 关心客户的业务及工作流程
  - ✚ 客户组织结构分析
    - “操作层”、“管理层”、“决策层”的内在关系

讨论：分析客户组织结构带来的好处

### 三、快速与客户建立信任技巧

- ✚ 分析客户行为风格分析
  - 讨论：如何应对不同风格的客户
- ✚ 客户购买心理需求变化
- ✚ 建立信任的方法
  - 信誉+设身处地

练习：快速建立信任的技巧

### 四、客户需求及我方机会分析

- ✚ 分析我方商机
- ✚ 注重商机中人和事实两方面的因素
  - 分析事实
  - 练习 1：运用五维分析法分析你的目标客户
  - 分析人
  - 练习 2：运用 7P 模式评估你的潜在合作伙伴

## 第二部分 经销商管理

### 一、经销商管理概述

- ✚ 了解行业特点
  - 讨论：经销商的主要挑战
- ✚ 企业与合作伙伴对彼此的期望
- ✚ 认识经销商管理的六个步骤

### 二、分析经销商的业务状况

- ✚ 分析合作伙伴的业务状况
- ✚ 7P 模式分析了解企业风格
  - 练习：运用 7P 模式分析工具分析客户，确定客户性质
- ✚ 制定策略

### 三、与经销商制定目标计划，使双方在工作中保持一致

- 
- ✦ 了解关键成功因素 (CSFs)

讨论：本行业的关键成功因素 (CSFs)

- ✦ 学习计划管理模式
- ✦ 用 SMART 模式同经销商制定目标和行动计划

练习：制定阶段合作目标

#### 四、建立并管理与经销商的关系

- ✦ 理解、分析合作伙伴的管理模式
- ✦ 了解公司在市场的定位，学习如何挑选经销商

练习：运用工具挑选适合的经销商

#### 伍、学习如何施加影响，促进业务绩效

- ✦ 学习如何更好的执行计划
- ✦ 从战略、战术、操作层面推进计划
- ✦ 了解管理冲突，并学习处理方法
- ✦ 创造双赢的备选方案
- ✦ 学习 LSCPA 模式

练习：运用 LSCPA 模式处理管理冲突

#### 六、跟踪、监控业务绩效

- ✦ 理解业务绩效跟踪的重要性
- ✦ 考核过程中的跟踪与监控

练习：用模型来分析经销商的业务绩效

- ✦ 与合作伙伴进行绩效回顾

#### 七、支持与发展

- ✦ 了解支持经销商的方式方法
- ✦ 关注经销商的忠诚度
- ✦ 制定行动计划

#### 课程特点

- 逻辑完整，运用模型帮助销售人员理清经销商管理思路；
- 实操性强，有完整的管理流程、步骤，可以直接用于工作；