

# 经销商管理能力提升

讲师：张铸久

## 课程纲要

**【课程名称】** 《经销商管理能力提升》

**【课程背景】**

如果你的企业内出现下列问题，你会怎么帮助经销商（简称合作伙伴）？

- 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？
- ✓ 如何分析经销商的经营情况，并帮助其制定详细的规划？
- ✓ 如何支持经销商的发展？

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】** 2天，6小时/天

## 【课程大纲】

### 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
- 学习 7P 模式分析工具

- 了解企业风格
- 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

### 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
- 如何与合作伙伴用 PCCI 建立信任关系
- 了解公司在市场的定位，学习如何挑选经销商

### 五、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

### 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
- 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

- 了解支持的层面
- 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；