

# 销售技能及经销商管理能力提升

讲师：张铸久

## 课程纲要

**【课程名称】** 《销售技能及经销商管理能力提升》

**【课程背景】**

**【课程收益】**

- 了解专业销售哲学，帮助区域销售人员及经销商提升销售技能；
- 了解管理经销商所需要的技能。认识到自身的差距；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；建立长期的合作关系。让销售变得容易；
- 有效提升销售业绩 提升渠道的忠诚度；

**【课程对象】**

区域经理、市场人员、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、掌握专业销售哲学

- 了解顾问式销售方法
- 建立高效互信的人际关系技巧
- 合理推荐公司的主推产品
- 巩固客户信心，找到生意增长点

### 二、经销商管理解析

- 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思路；
- 实操性强，有完整的管理流程、步骤，可以直接用于工作；