

销售渠道有效管理和创新

主讲：李临春

课程简介：

让销售经理了解渠道变化的本质，避免经销商掉进某些渠道陷阱。

掌握分销管理及人员管理的方法

培训目标：课程具体要求掌握：

- 1、了解渠道变化及找到相应对策
- 2、了解开发优质的经销商方法、技巧
- 3、学会管理经销商、管理团队

培训对象：客户经理以上销售人员（企业内训课）

培训方式：课堂讲授、案例分析、小组研讨等启发式、互动教学

培训时间：2天

课程提纲：

壹、 经销商库存管理

- 1、1.5倍库存提出的背景
- 2、新形势下的经销商库存管理

贰、 资金周转率管理

- 1、 资金流
- 2、 首付差
- 3、 周转率才是经销商赚钱的道理

参、 分销的新变化

- 1、 分销渠道碎片化
- 2、 跑单员将消失
- 3、 如何重新规划您的渠道
- 4、 不掌握谈判技巧难找到优秀的经销商

肆、 消费者沟通的变化

- 1、 单纯的广告和产品陈列已经难以打动消费者
- 2、 用价值和情感打动消费者
- 3、 产品定价的技巧

伍、 铺货率与消费场景化

- 1、 你若不强势超过 70%的铺货率反而很危险
 - 2、 定价及品牌相关性决定你怎样铺
- 六、 新产品推广
- 1、 产品定位对推新的影响
 - 2、 试用（试吃/品尝）应该怎样做？
 - 3、 推广活动应该怎么搞？
- 七、 电商对渠道冲击
- 1、 C2C、B2C 的未来
 - 2、 B2C、O2O 与经销商的未来
- 八、 经销商任务管理
- 1、 任务分解
 - 2、 配套的方法、标准
 - 3、 过程管理
 - 4、 奖惩及激励
- 九、 促销管理的创新
- 1、 产品生命周期与促销方法
 - 2、 根据贵公司产品制定相应的促销方案
- 十、 销售团队管理
1. 销售团队气势管理；
 2. 销售团队心态管理
 3. 销售团队能力管理
 4. 销售团队应变力管理

课程总结：

说明：如果是 1 天培训，请任选 4 个内容；2 天培训从 10 项中选 8 项。