

# 经销商管理与终端销量提升

## 课程背景：

在市场渠道日益激烈竞争的现代社会，企业如何开发和保持经销渠道？我们如何选择经销渠道呢，我们又如何和他们共赢发展呢？经销商销售又有哪些特点呢？你能卖进经销商，你还能帮忙卖出吗？如何应对渠道之间的冲突，如何和经销商达成共识？

这门课程对需要开发渠道销售，需要经销商绩效的企业提供了管理方法。帮助企业渠道管理人员掌握如何有效选择合适的经销商，如何管理和推动经销商发展，如何处理渠道的日常事务，并解决渠道之间的冲突，不断推动经销商去达成企业的目标。

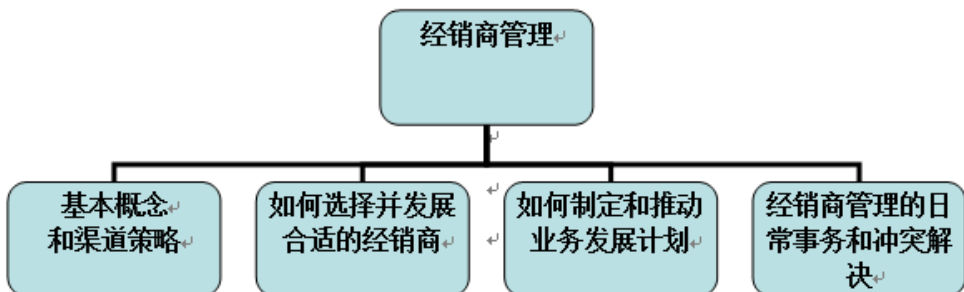
## 课程收益：

课程就是帮助企业渠道管理人员掌握经销商管理思路，落实经销商管理工具，考核经销商业绩，同时处理不同渠道之前的冲突，不断提升自身的素养和技能。

## 课程目标：

- 了解和掌握现代渠道管理理念
- 在实际工作中能在渠道管理的理念指导下开展工作
- 能够使用本课程中的工具和方法
- 能很好地配合企业整体销售战略
- 为企业未来渠道管理提出建议并实施

## 课程模型：



课程时间：2天，6小时/天

课程对象：有渠道管理需求的销售主管、经理等

课程方式：授课、视频、互动、小组练习、案例讨论等

## 课程大纲

### 第一讲：经销渠道的基本概念及渠道销售策略和规划

#### 一、什么是经销渠道

1. 现代商业通路的类型和发展
2. 分销渠道的模式及层级控制政策
- 3. 渠道模式的选择及相关游戏规则**
  - 1) 总经销，区域经销，独家经销，特约经销，多渠道等决策分析
  - 2) 市场细分及客户分类对经销商的关系及有效预防销售冲突的政策
  - 3) 2：8原理及ABC客户分类法运用

## 二、经销渠道的规划

1. 渠道发展的区域规划
2. 渠道发展策略
3. 渠道的销售业绩分析

案例：1. 销售渠道运用的成本分析  
2. 经销渠道的优势互补及市场开拓分析

互动：构建你的商业渠道

## 第二讲：选择和发展合适的区域经销商

### 一、谁是合适的经销商

#### 1. 相对于厂方而言的经销商的优势是什么？

- 1) 经销商的优势
- 2) 经销商的期望值

#### 2. “强势”商家与“弱势”商家的选择

- 1) 强弱势的背后
- 2) 对你而言的价值
3. 经销商的“硬件”与“软件”比较
4. 目标经销商的画像与你的最低标准或底线

### 二、选择合适的经销商

5. 选择合适的经销商（合作伙伴）的程序与相关资源
6. 选择经销商的常规工具和方法

案例：1. 谁是我们理想的经销商  
2. 选择经销商合作关系的成功之路

## 第三讲：制定有效的经销商业务发展规划

### 一、了解计划和目标管理的重要性和实际意义

#### 1. 目标管理的重要性

- 1) 理解经销商的方向
- 2) 界定经销商的目标

#### 2. 目标管理的实际意义

- 1) 如何分解你的目标
- 2) 如何跟踪你的目标

### 二、如何制定区域经销商的“年度业务发展规划”

1. 市场与客户(项目)的调查分析
2. 经销商能力与资源配备
3. 厂方的支持与资源配备
4. 目标,预算 (ROI) 分析与控制

- 1) 预算和产出
5. 行动计划制定与执行

### 三、启动新经销商及经销商的试工期考核

#### 1. 辅导与培养经销商成长

- 1) 你的辅导技能

#### 2. 销售能力与管理能力

- 1) 指导经销商完成目标

案例：成功渠道开拓管理实例分析

## 第四讲：经销商的日常管理及冲突的处理

### 一、经销商业务运作的指导及报表管理

#### 1. 信用额度的控制及方法

- 1) 经销商之应收款分析及指导
2. 市场销售及品牌推广活动的管理和实施

### 二、经销商业绩评估标准制定及执行评估程序和方法

1. 经销商业绩衡量评估的几个 KPI 指标分析应用
2. 观察经销商日常工作情况动态的几个常用方法
- 3. 经销商激励与制裁政策的制定和有效实施方法**
  - 1) 经销商需求动机的有效分析
  - 2) 激励方式和激励手段
  - 3) 常用的压制、打击和制裁经销商“出轨”的手段
4. 经销商的日常拜访会谈及日常问题处理程序和方法

### 三、渠道冲突的几种表现和有效防止或处理方法

1. 渠道冲突的常见情况及原因分析
2. 倾销和冲货的问题及应对
3. 争夺客户及项目的控制管理
4. 经销商的中（终）止及更换的程序
5. 如何培育经销商的满意度，忠诚度

#### 案例：1. 经销商信用额度的计算

2. 如何推动经销商现款现货政策
3. 区域间产品冲货的有效解决方法
4. 如何有效帮助经销商拓展市场

## 第五讲：经销商管理人员的基本素质和技能要求

### 一、经销商管理人员的基本要素

1. 达到销售成功的三个条件 ASK
2. 经销商管理人员的职能及角色定位
3. 有效的销售沟通技巧
4. 经销商销售人员的自我管理的基本技能
5. 经销渠道及市场拓展实战问题讨论

#### 案例：一个超级销售代表 VS 一队超级销售

分析：随同拜访客户的目的和好处

脑力风暴：我们的附加价值有多少？

## 第六讲：回顾与探讨，理解经销商管理的要素

### 一、回顾经销商管理各种要素

1. 回顾经销商管理的四个方面
2. 制定个人行动计划

### 二、行动计划交流

1. 行动计划交流
2. Q&A