

《鬼谷子渠道销售谋略》

级别：初级/中级

主讲人：田金龙

渠道销售及后期经销商维护过程中，经销商压价、不主推公司产品、产品销量低、返利多等问题屡见不鲜。为解决这些问题，特开发本课程。”

【课程宗旨】

为解决经销商销售过程中，出现的经销商大幅压价、不主打产品、销售额度低、要求返点高问题，提高产品销售额、提升经销商忠诚度、加速经销商购货率、以期达到大幅提高经销商销售额。

【学员对象】

- 一线销售
- 销售管理者

【培训时长】

2天，12课时。

【课程价值】

- 提升经销商销售额；
- 让经销商将公司产品作为主打产品；

■ 降低经销商压价额；

【采购须知】

一、学员人数

为保证充足的训练，让学员现场掌握授课技能，每个班

级最理想人数为 12-40 名学员，不建议每班超过 50 人。

二、教室条件

(一) 课桌椅类型

须采用可移动标准课桌。

(二) 教室布局要求

八字型课桌摆放，便于学员讨论和讲师指导

【课程纲要】

一、 裨之贵周

(一)自我之周

- 1、自知的方法
- 2、第一印象
- 3、准备资料的用法

(二)客户之周

- 1、客户信息
- 2、客户分类（不同类型客户的沟通方法）
- 3、嗜欲——快速结交客户的办法

(三)相同客户之周

- 1、提供客户信息
- 2、清理主要竞争对手

二、 客户之交

(一)结交模式

- 1、内榘——深入客户内心的关键
- 2、稳度循顺——沟通中的忌讳
- 3、第三方

(二)心理把控

- 1、言象事比——消除客户疑虑
- 2、权谋之计——如何制定谋略
- 3、揣摩之术

(三)内线

- 1、内线的选择方法
- 2、结交内线的原则
- 3、如何用好内线

三、成交前后

(一)常见拒绝及解决办法

- 1、太贵了——解决办法
- 2、考虑（商量）一下——解决办法
- 3、跟别人合作挺好——解决办法

(二)成交前的博弈

- 1、口者、心之门户——何时闭嘴
- 2、权衡过程
- 3、加重购买砝码的方法

(三)成交

- 1、肢体语言——看穿客户的内心
- 2、让客户说出——防止反悔
- 3、知行合一