

经销商的选择与管理

学习目标：

- 了解经销商的类型与作用；
- 学习经销商评估的五大维度与选择方法；
- 了解经销商管理的主要维度，运用有效方法管理经销商；
- 学习如何就联合商业计划与经销商达成共识；
- 学习如何设定经销商 KPI 并对经销商进行考核；
- 学习如何运用 ROI 推动与经销商的良好合作；
- 学习如何设定经销商业务人员的职责和薪酬；
- 学习如何通过培训和协同拜访提高经销商业务人员的能力。

培训对象：各级经销商管理人员

培训时间与方式：

- o 时间：2 天
- o 方式：讲授、练习、角色扮演、案例研讨、讨论与分享

培训内容：

时间		培训内容
第一天	上午	第一部分：经销商的评估与选择 1. 经销商的定义、类型与作用 2. 经销商评估的五大维度 1) 经销商的业务能力 2) 经销商的资金与财务 3) 经销商的仓储与配送能力 4) 经销商的人员配置 5) 经销商的合作意愿 3. 经销商的选择思路与筛选方法
第一天	下午	第二部分：经销商的运作管理 1. 经销商的目标设定 2. 经销商的区域管理 3. 经销商的分销与售点覆盖 4. 经销商的价格管理

		5. 经销商的仓储与配送管理
第二天	上午	第三部分：经销商的盈利 1. 经销商的 KPI 设定于考核方法 2. 经销商联合生意计划 3. 经销商合作贸易条款 4. ROI 计算 5. 利润的故事 6. 经销商沟通与谈判
第二天	下午	第四部分：经销商的人员发展 1. 经销商业务人员的职责 2. 经销商销售人员的考核及薪酬设计 3. 销售计划拜访六步骤 4. 销售协同拜访与辅导 5. 经销商业务人员的培训