

经销商开发与管理

主讲：王哲光

课程背景

管理大师杜拉克认为除了营销和创新，其他一切都是成本，在金融危机和全球化浪潮的冲击下，如何帮助企业突破销售困局，能否为企业赢得生存和发展必需的有利润的订单，绝对需要一支骁勇善战的**销售**精英团队。如何让区域经理积极有效的、坚定不移的、不打折扣、不找借口的贯彻、执行、落实公司的各项销售政策，如何在保证个人业绩的同时更能带领团队提升整体业绩，在企业经营中显的尤为重要！没有一个高度凝聚力、向心力、执行力的团队，任何形式的扩张都将成为空中楼阁！

区域市场如何结合现有资源赢得市场竞争的先机，更低成本的传播产品和服务，都要求区域营销经理和渠道客户经理能有效的开拓市场和对经销商激励及管理。本课程是“道”与“术”的完美接合，通过讲解、演练、游戏、分享、研讨、点评、多媒体互动等丰富训练方式，不但让学员知道要做什么，更要帮助学员如何做到，帮助区域营销经理和渠道客户经理在工作中能积极推动营销政策的执行，调动经销商的积极性，成为区域市场的有力竞争者。

课程目标

- 能根据区域市场特点进行卓有成效的客户分析；
- 强化区域市场开拓及客户谈判的能力，有效的管理和激励经销商创造更佳业绩；
- 拥有高效沟通、渠道谈判能力和执行力，提高工作效率和提升业绩。

授课对象

区域营销经理、渠道客户经理

培训用时

2天（每天6小时）

授课方式

通过“讲授—演练—分享—点评—感悟—突破”训练法，30%知识点剖析+30%案例研讨+30%演练互动和视频赏析+10%总结、点评、纠偏，使学员在完成一个个任务中体验和成长，帮助学员加深对课程内容的认识和理解，而所有的练习均以实际营销工作的真实案例为基础，使学员在课堂上就可以总结出一套针对自己实际工作的区域市场开拓和渠道管理的实战技巧，会同经销商创造突破性的业绩。

课程大纲

一、选择比努力更重要——渠道客户分析

1、得渠道者得天下

- 1) 渠道营销的目的
- 2) 渠道客户的特征
- 3) 不可过度依赖渠道、不可漠视渠道利益
演练：思维转换的力量——做做看
- 4) 渠道管理的内容——渠道管理六步曲

2、营销的4P与4C

- 1) 经典的营销组合 4P
产品 (Product) 价格 (Price) 、地点 (Place) 、推广 (Promotion)
- 2) 拉近客户距离的 4C
客户 (Customer) 、成本 (Cost) 、便利 (Convenience) 、沟通 (Communication)

3、客户干系人分析

- 1) 需要收集哪些客户资料
- 2) 找对关键人——干系人分析
演练：客户决策干系人分析
- 3) 客户采购标准流程

二、进一步海阔天空——区域市场开拓实战技巧

1、渠道运作模式

- 1) 代理、经销、直供、联盟
- 2) 分区域和分产品

2、如何构建区域营销渠道

- 1) 导致渠道结构变化的原因
- 2) 渠道层级和渠道成员
- 3) 经销商和厂家的关系分析

3、开发客户的方法

- 1) 客户出现的战场——技术交流、研讨会、企业考察、交易会、展览会、论坛
- 2) 新客户的开发方法
- 3) 潜在客户的开发原则和办法——放弃、控制、培训、帮助
教学影片：新客户开发

三、生意是谈出来的——区域渠道客户谈判技巧

1、渠道谈判准备

- 1) 渠道谈判的关键因子
信息、资源、时效、力量、策略
- 2) 你准备好了吗？
演练：卖点和买点提炼——FABE分析

2、万事开头难——给客户留下深刻印象的开场白

- 1) 闪亮开场 5 项技法
- 2) 如何有效拜访客户

演练：拜访训练

3、专业呈现与方案推荐

- 1) 销售是问出来的——顾问式销售的核心

演练：SPIN 提问训练

- 2) 完美展示产品及方案的方法

教学影片：不成功的商业展示

4、谈判中容易犯的九大错误

- 1) 害怕丢单、容易妥协
- 2) 让步过快、不留余地
- 3) 情绪失控、忘记目标
- 4) 准备不足、汗流浹背
- 5) 暴露分歧、自乱阵脚
- 6) 缺乏计划、边谈边看
- 7) 受制于人、陷入被动
- 8) 直接攻坚、形成僵局
- 9) 欣喜若狂、得意忘形

5、原则下尽可能的赢——谈判战术

- 1) 掌握主动
- 2) 谈判圈
- 3) 谈判节奏
- 4) 重新定义
- 5) 计算收益
- 6) 换将策略
- 7) 疲劳战术
- 8) 拖延战术
- 9) 价格与价值
- 10) 情感打动

演练：实战渠道谈判模拟

四、生意不是一个人做的——经销商的激励与管理

1、如何激励经销商

- 1) 经典的激励方式
- 2) 最用心的激励——倾听经销商的心声

2、经销商管理的控制点

- 1) 物流的控制
- 2) 资金流的控制
- 3) 信息流的控制
- 4) 价格的控制
- 5) 串货的控制

3、经销商的现实问题和面临的压力

- 1) 传统经销商的困境和出路——你还在当搬运吗？
- 2) 227 位老总最头疼的八个问题
- 3) 企业竞争力冰山
- 4) 卓越经销商经营关键点

4、好生意的基础——共赢

- 1) 经销商能从供应商得到什么？
- 2) 通路精耕时代的商业模式
- 3) 如何扩展到您的企业——双赢思维与双赢协议
- 4) 帮助和辅导经销商

演练：教练七步法

职业习惯造就卓越人生