

【王子璐课程名称】 渠道经销商运营管理（1天版）

【王子璐课程目录】

第一章：渠道经销商管理的模型建立

第二章：渠道经销商的客户资源管理

第三章：渠道经销商团队的建设

第四章：渠道经销商的激励管理

第五章：渠道经销商的目标与绩效管理

【王子璐课程大纲】

第一章：渠道经销商管理的模型建立

一、销售管理者的角色认知

1、管理者与非管理者的区别

2、管理者的管理方向

3、管理者的态度认知

第二章：渠道经销商的客户资源管理

一、客户资源管理模型的建立【数据分析】

1、来店量

2、成交率

二、来店客户资源管理方法【互动讨论】

1、资料及时性

2、资料完整性

3、资料真实性

三、意向客户资源管理方法

1、跟踪分析

2、分级管理

3、关注产品管理

四、休眠/战败客户管理方法【案例分析】

1、休眠/战败判断

2、唤醒方法

3、战败分析

4、转介绍方法

五、成交客户管理方法

1、影响满意度的关键环节

2、提升满意度的方法

六、保有客户管理方法【案例分析】

1、增购

2、转介绍

3、社会化传播

第三章：渠道经销商团队的建设

一、销售团队的组成

1、XX 团队管理者的任务部署【案例分析】

2、团队成员一个都不能少【视频案例】

二、基于 XY 象限的销售团队模型图【视频案例+互动练习】

1、XY 象限管理的构建方法

2、第一象限管理

3、第二象限管理

4、第三象限管理

5、第四象限管理

第我章：渠道经销商的激励管理

一、销售激励的作用【视频案例】

1、激励不等于奖励

2、激励的目标与对象

3、激励正确的事情

二、激励的动因分析【互动讨论】

1、奥格登警觉实验

2、马斯诺需求理论

3、斯坦福大学实验

三、激励的四大原则

四、物质激励的四大方法

五、精神激励的五大方法

六、负激励的三大方法

第五章：渠道经销商的目标绩效管理

一、目标设定的三大流程【案例讲解】

二、目标设定的 SMART 原则【案例讲解】

1、 Specific

2、 Measurable

3、 Achievable

4、 Relevant

5、 Time bound

三、目标分解的方法【案例讲解】

四、何谓绩效

五、绩效设定的目的与方法

1、 XX 公司 360 度绩效考评成绩单分析绩效的设定目的【案例分析】

2、 互动练习分析绩效的设定方法【互动游戏】

六、绩效设定方法

1、 绩效全景设计图

2、 绩效考核的依据

3、 绩效的本质

4、 绩效设置的技巧

七、实现销售团队绩效最大化【互动练习】

