
渠道（伙伴）开发与经营

- **课程形式：**

案例分析、互动研讨、精辟总结、操作练习相结合的培训形式，使得有一定管理实践经验的学员产生豁然开朗、耳目一新的感觉。

- **课程目标：**

学员通过系统的管理知识和技能的研习，将相关管理才能落实于日常工作，以提升管理绩效，增强网点经理的开发能力与谈判核心竞争力，使个人与企业同时受益。

- **课程时间：1 天**

- **课程大纲：**

一、 渠道人员的自我认知：渠道经理的工作职能？

1. 渠道人员的工作要求全分析
2. 明确“伙伴”的意义
3. 案例分析：百世快运的渠道经理管理
4. 案例分析：顺丰速递的目标管理
5. 优秀供应商管理案例

二、 如何开发做好渠道开发

1. 如何找到区域内的优质渠道；
2. 区域内，竞争对手分析
3. 现有资源及新资源获取
4. 优质渠道的五大标准；
5. 吸引渠道的三大法宝；
6. 沟通策略：有效沟通的 5 个策略；
7. 案例分享：肯德基的配送管理

三、 渠道管理：如何让渠道充满干劲与激情？

1. 基本原理：马斯诺需求层次理论；

-
2. 激励菜谱：4 种不同人格类型的激励；
 3. 2 大关键：即时性与创意性；
 4. 实战演练：网点老板需要梦想
 5. 头脑风暴：写下 10 种可操作的小激励策略。
 6. 支持伙伴，和谐发展的 3 大关键
 7. 渠道管理的 6 个要素：目标、组织布局、沟通激励、支持指导、评估、人才培养

四、 渠道人员的五项修炼

1. 目标管理——有效达成目标
2. 时间管理——高效的工作
3. 心态管理——良好的态度
4. 学习管理——不断提升
5. 行动管理——目标达成的关键



● 课程讲师：

燕鹏飞 老师

- ★ 原顺丰集团战略部总监、网络规划、电商等总监
- ★ 曾百世快运、快递广东省网管总监
- ★ 国内玩具上市企业奥飞动漫互联网转型顾问
- ★ 光伏行业爱康集团供应链顾问
- ★ 中国最大 2 手奢侈品电商平台聚奢网战略顾问
- ★ 小兵突击军旅文化连锁教育创始人

-
- ★ 中国物流体验式教学第一人
 - ★ 宝供物流企业集团内训师
 - ★ 加拿大皇家大学工商管理硕士
 - ★ 现互联网商业公司集团战略顾问
 - ★ 互联网整合营销落地理论研发者
 - ★ 清华大学首席物流官 (CLO)
 - ★ 北京大学客座教授
 - ★ 国家电网内训师



拥有世界 500 强知名企业管理、培训经验、企业营销策划管理经验，曾任阿里集团高管，顺丰战略总监等，多家知名企业战略顾问



互联网营销、营销管理、供应链管理、物流管理



主要授课方法是引导式实战法, 运用：原创营销理论+标杆案例+最佳实践+实战督导的教学模式，从而确保学员的学习效果和课后的应用效能。

服务客户

中国移动（06年开始）、电信、联通、富士康、华为、中兴通讯、广州本田、富安娜、盛宇家纺、七匹狼、安踏、李宁、奥飞动漫、星辉等、都市丽人、娇兰佳人、屈臣氏快客、德赛集团、顺丰速递、圆通速递、河北移动、中国烟草、华晨宝马、国家电网保定培训中心、国药集团、通化药业、一致药业、海王星辰、广州本田、广州石化、香港益达、格兰仕集团、美的集团、中国电信广东、浙江诸暨邮政，广东联通、广东外运物流、广州港集团、都匀移动、毕节移动、广东移动营销、外运发展华东区、厦门建发集团、河北移动、贵州移动、富力地产、富士康成都、凯立德、南宁移动、南昌烟草、宜昌石化、中石化汕头、辽宁联通、飞虎乐购、泉州烟草、富安娜、馨而乐、邮政、汇通快递、福建顺丰、百世物流、圆通等快递企业