

## 【王子璐课程名称】经销商渠道销售管理策略

### 【王子璐课程特色】

**1、逻辑缜密：**王子璐老师的课程是 100%原创课程，思维逻辑设计非常缜密。通过阅读课纲和比较，您一定能发现，王子璐老师的课纲和市面上某些，用热点和碎片化的话题东拼西凑的课纲截然不同。

**2、案例丰富：**根据王子璐老师授课的经验发现，案例是教学中最受学员欢迎和提升学员兴趣点的方法。王子璐老师的课程每一个观点都必定有案例佐证，且使用案例 90%为 3 年内的最新案例，70%为王子璐老师亲自参与的咨询案例，两天版课程平均达到近百个案例。

**3、练习实战：**培训最怕听得激动，无法行动。王子璐老师的课程中每个篇章都有让学员课程实操的练习。考虑到企业特色不同，行业不同，王子璐老师课程的课堂练习可以根据企业特点进行定制，既有针对 B 端企业的练习，又有针对 C 端企业的练习。大量的学员互动与现场演练，让学员全程高能，无睡点，无尿点。

**4、理论夯实：**学习的知识能否落地的关键，就是这些知识有没有夯实的理论背景支持。没有理论背景支持的知识，只不过是培训师的经验之谈，换一家企业换一个行业就落空了欧洲著名商学院 MBA 毕业的王子璐，课程设计的每一个章节的背后都有 N 个经典的理论支撑。培训师的最高境界，就是能把很多人看似枯燥的理论，讲得和故事一样精彩。

### 【王子璐课程目录】

第一章：销售管理的模型建立

第二章：销售的客户资源管理

第三章：销售团队的建设

第四章：销售的沟通管理

第五章：销售的激励管理

第六章：销售的目标管理

第七章：销售的绩效管理

### 【王子璐课程大纲】

#### 第一章：销售管理的模型建立

##### 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：销售的客户资源管理

##### 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：销售团队的建设**

- 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

### **第四章：销售的沟通管理**

- 一、沟通模型的建立【视频案例】
- 二、沟通中容易出现三个问题
  - 1、分叉的频道
  - 2、关闭的频道
  - 3、争夺频道
- 三、导致沟通问题的三种常见心理【实景测试+视频案例】
  - 1、自私
  - 2、自大
  - 3、自我
- 四、不同类别人群的沟通方式
  - 1、理智型
  - 2、顽固型
  - 3、冲动型
  - 4、傲慢型
  - 5、挑三拣四型
  - 6、斤斤计较型
  - 7、喋喋不休型

## 8、沉默寡言型

### 五、不同方向的沟通方式

- 1、对上
- 2、对下
- 3、水平

## 第五章：销售的激励管理

### 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

## 第六章：销售的目标管理

### 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】

## 第七章：销售的绩效管理

### 一、何谓绩效

### 二、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】

### 三、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

### 四、实现销售团队绩效最大化【互动练习】