

《渠道精英综合能力提升》训练营

【课程说明】

前言：渠道经理作为运营商发展代理渠道的中坚力量，对运营商的长远发展具有至关重要的作用，同时渠道经理作为与代理商的沟通窗口，代表着运营商的整体形象，因此，与代理商如何做好沟通是渠道经理任务中的重中之重。

- ✓ 通过培训，使支局长、渠道经理掌握渠道沟通的方式与方法，提高渠道拓展的成效；
- ✓ 提高支局长、渠道经理对合作厅、专营店以及代理店的营销与服务指导能力
- ✓ 提高支局长、渠道经理对合作厅、专营店以及代理店的管控执行能力
- ✓ 提升支局长、渠道经理的素质，包括具备良好的心态、时间管理技巧以及跟渠道成员等伙伴关系的沟通技巧

【课程时长】2天

【授课形式】讲师讲解、小组讨论、案例分析等。

【课程大纲】

模块一、5G营销时代，渠道提升效能的挑战与出路（1小时）

1、新格局——移动互联网开放式竞争局面和竞争策略

- 1) 移动互联网时代下的运营商五大变革
- 2) 当前发展格局四特点

案例：**新格局下的新机遇，如何与连锁代理商沟通拓展店面数量的问题？**

2、5G时代社会渠道运营面临的挑战与机遇

- 1) 案例：**如何沟通能提升代理商与合作公司的合作意愿？**
- 2) 课堂研讨：社会渠道发展的挑战与机遇
- 3) **实例：广东蓬勃发展的民营手机城**

3、5G时代，渠道管理者的职业化塑造

- 1) 思考：新形势下，对渠道管理者的“新要求”？
- 2) 渠道经理的“四项全能”
 - 渠道经理的调研与走访能力（课堂研讨：渠道经理走访圣经）
 - 渠道经理的培训支撑能力
 - 渠道经理的服务支撑能力
 - 渠道经理的销售组织能力

4、渠道经理时间运筹方法

研讨：如何规划日工作清单？按时间管理象限抓住重点。

- 1) “二八”时间管理法
- 2) 、第二象限组织法

研讨：如何规划月度工作清单？

工具：渠道经理目标清单。

模块二、双赢式渠道效能提升（2小时）

1、渠道价值评估三大维度

2、代理商的动态评估与积极性管理

案例：A 终端订货会前如何与代理商沟通订货问题？

B 如何与低佣金的代理商进行沟通？

- 1) 不评估就没有渠道持续增长
- 2) 佣金政策优化
- 3) 非佣金激励政策优化
- 4) 个性化商业政策优化
- 5) 渠道管控——佣金管理及非佣金支撑

3、渠道营销效能提升—帮助代理商提升终端销量

1) 案例：A 月度或阶段性任务下发后如何沟通？

B 月中如何沟通进度落后的代理商？

- 2) 如何聚集客流？
- 3) 如何从“服务”促销售
- 4) 如何设置销售触点增加销售机会？
- 5) 如何增加客户的体验感知？
- 6) 如何促进成交？
- 7) 互联网时代客户消费心理分析
- 8) 如何调整宣传策略，扩大宣传阵地？

模块三、渠道沟通——如何建立高效+双赢的沟通模式（3小时）

1、没有沟通就没有效率

2、拓展沟通

1) 案例分析：如何与具备资质的代理商沟通新建厅问题？

2) 渠道拓点沟通四步法

一 洽谈准备

二 门店接触

三 合作洽谈

四 合作促成

3) 课堂练习：策反拓点

3、巡检沟通——知己知彼，百战不殆

1) 三类沟通对象特性分析：老板、店长、店员

2) 练习：面对不同沟通对象调整沟通方式方法

3) 思考：**如何引导代理商老板实施绩效激励？**

案例：**对于积极性较差的店员，如何沟通？**

4、行动沟通

1) 客户资源开发沟通

2) 营销活动协助沟通

3) 营销氛围营造沟通

5、思考：您觉得和代理商最难沟通的是什么？怎样才算是沟通成功？

结语