

海外经销商管理

课程背景：

在市场渠道日益激烈竞争的现代社会，企业如何开发和保持经销渠道？

我们如何选择经销渠道呢，我们又如何和他们共赢发展呢？

海外经销商销售又有哪些特点呢？

你能卖进海外经销商，你还能帮忙卖出吗？

如何应对渠道之间的冲突，如何和海外经销商达成共识？

课程说明：

《海外经销商管理》对需要开发渠道销售，并需要海外经销商绩效的企业提供了管理方法。

《海外经销商管理》课程就是帮助企业渠道管理人员掌握如何有效选择合适的海外经销商，如何管理和推动海外经销商发展，如何处理渠道的日常事务，并解决渠道之间的冲突，不断推动海外经销商去达成企业的目标。

课程收益：

《海外经销商管理》课程就是帮助企业渠道管理人员掌握海外经销商管理思路，落实海外经销商管理工具，考核海外经销商业绩，同时处理不同渠道之前的冲突，不断提升自身的素养和技能。

《海外经销商管理》将有助于您实现以下目标：

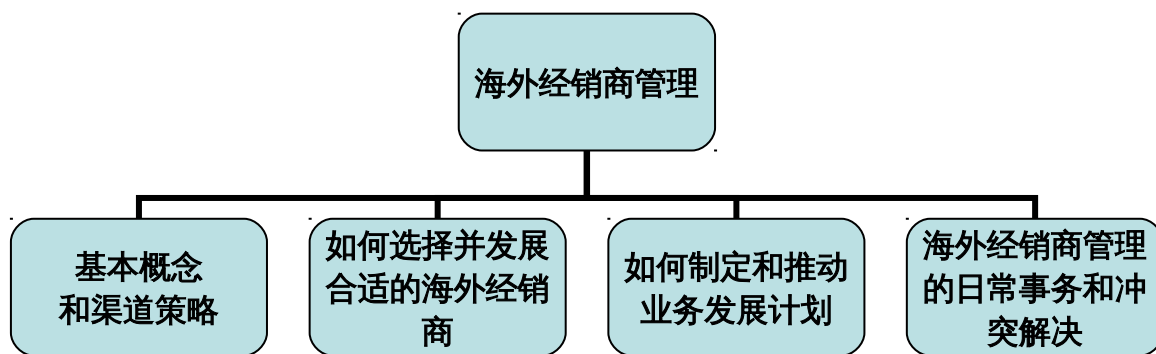
- 了解和掌握现代渠道管理理念
- 在实际工作中能在渠道管理的理念指导下开展工作
- 能够使用本课程中的工具和方法
- 能很好地配合企业整体销售战略
- 为企业未来渠道管理提出建议并实施。

课程时间：2天，6小时/天

课程对象：有渠道管理需求的销售主管、经理等

课程方式：授课、视频、互动、小组练习、案例讨论等

课程模型：



课程大纲

第一讲：经销渠道的基本概念及渠道销售策略和规划

一、什么是经销渠道

1. 现代商业通路的类型和发展
2. 分销渠道的模式及层级控制政策
3. 渠道模式的选择及相关游戏规则
 - 1) 总经销,区域经销,独家经销,特约经销,多渠道等决策分析
 - 2) 市场细分及客户分类对海外经销商的关系及有效预防销售冲突的政策
 - 3) 2 : 8 原理及 ABC 客户分类法运用

二、经销渠道的规划

1. 渠道发展的区域规划
2. 渠道发展策略
3. 渠道的销售业绩分析

案例：1 销售渠道运用的成本分析
2. 经销渠道的优势互补及市场开拓分析

互动：构建你的商业渠道

第二讲：选择和发展合适的区域海外经销商

一、谁是合适的海外经销商

1. 相对于厂方而言的海外经销商的优势是什么？
 - 1) 海外经销商的优势
 - 2) 海外经销商的期望值
2. “强势”商家与“弱势”商家的选择
 - 1) 强弱势的背后
 - 2) 对你而言的价值
3. 海外经销商的“硬件”与“软件”比较
4. 目标海外经销商的画像与你的最低标准或底线

二、选择合适的海外经销商

5. 选择合适的海外经销商(合作伙伴)的程序与相关资源
6. 选择海外经销商的常规工具和方法

案例：1. 谁是我们理想的海外经销商
2. 选择海外经销商合作关系的成功之路

团队活动：找出我们的最佳经销商

三、运用你的客户驱动因素

1. 客户驱动因素介绍

2. 运用你的客户驱动因素

角色演练：在谈判中运用客户驱动因素

第三讲：制定有效的海外经销商业务发展计划

一、了解计划和目标管理的重要性和实际意义

1. 目标管理的重要性

- 1) 理解海外经销商的方向
- 2) 界定海外经销商的目标

2. 目标管理的实际意义

- 1) 如何分解你的目标
- 2) 如何跟踪你的目标

二、如何制定区域海外经销商的“年度业务发展计划”

1. 市场与客户(项目)的调查分析

2. 海外经销商能力与资源配备

3. 厂方的支持与资源配备

4. 目标,预算 (ROI) 分析与控制

- 1) 预算和产出

5. 行动计划制定与执行

三、启动新海外经销商及海外经销商的试行期考核

1. 辅导与培养海外经销商成长

- 1) 你的辅导技能

2. 销售能力与管理能力

- 1) 指导海外经销商完成目标

案例：成功渠道开拓管理实例分析

第四讲：海外经销商的日常管理及冲突的处理

一、海外经销商业务运作的指导及报表管理

1. 信用额度的控制及方法

- 1) 海外经销商之应收款分析及指导

2. 市场销售及品牌推广活动的管理和实施

二、海外经销商业绩评估标准制定及执行评估程序和方法

1. 海外经销商业务衡量评估的几个 KPI 指标分析应用

2. 观察海外经销商日常工作情况动态的几个常用方法

3. 海外经销商激励与制裁政策的制定和有效实施方法

- 1) 海外经销商需求动机的有效分析

2) 激励方式和激励手段

3) 常用的压制,打击和制裁海外经销商“出轨”的手段

4. 海外经销商的日常拜访会谈及日常问题处理程序和方法

三、渠道冲突的几种表现和有效防止或处理方法

1. 渠道冲突的常见情况及原因分析

2. 倾销和冲货的问题及应对

3. 争夺客户及项目的控制管理

4. 海外经销商的中(终)止及更换的程序

5. 如何培育海外经销商的满意度,忠诚度

案例：1. 海外经销商信用额度的计算

2. 如何推动海外经销商现款现货政策

3. 区域间产品冲货的有效解决方法
4. 如何有效帮助海外经销商拓展市场

第五讲 海外经销商管理人员的基本素质和技能要求

一、海外经销商管理人员的基本要素

1. 达到销售成功的三个条件 **ASK**
2. 海外经销商管理人员的职能及角色定位
3. 有效的销售沟通技巧
4. 海外经销商销售人员的自我管理的基本技能
5. 经销渠道及市场拓展实战问题讨论

案例： 一个超级销售代表 VS 一队超级销售

分析： 随同拜访客户的目的和好处

脑力风暴： 我们的附加价值有多少

第六讲 回顾与探讨，理解海外经销商管理的要素

一、回顾海外经销商管理各种要素

1. 回顾海外经销商管理的四个方面
2. 制定个人行动计划

二、行动计划交流

1. 行动计划交流
2. Q&A