

# 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？

经销商销售又有哪些特点呢？

你能卖进经销商，你还能帮忙卖出吗？

如何应对渠道之间的冲突，如何和经销商达成共识？

## 课程说明：

《经销商管理》对需要开发渠道销售，并需要经销商绩效的企业提供了管理方法。

《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经销商，如何管理和推动经销商发展，如何处理渠道的日常事务，并解决渠道之间的冲突，不断推动经销商去达成企业的目标。

## 课程收益：

《经销商管理》课程就是帮助企业渠道管理人员掌握经销商管理思路，落实经销商管理工具，考核经销商业绩，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。

《经销商管理》将有助于您实现以下目标：

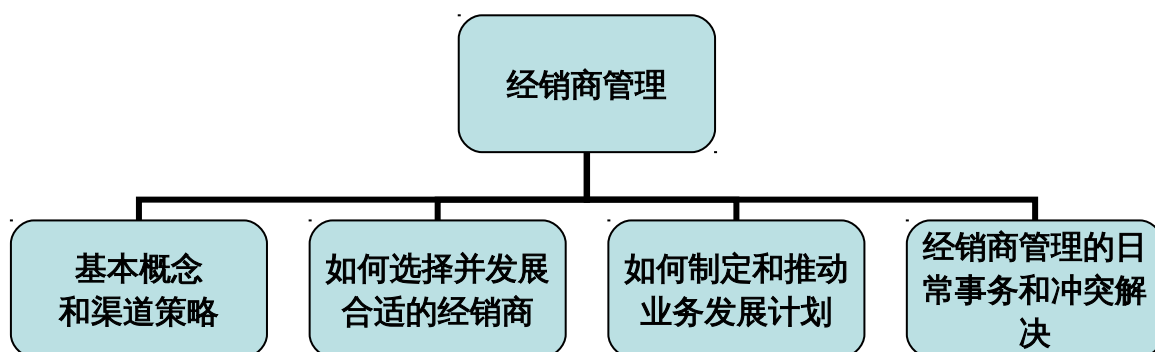
- 了解和掌握现代渠道管理理念
- 在实际工作中能在渠道管理的理念指导下开展工作
- 能够使用本课程中的工具和方法
- 能很好地配合企业整体销售战略
- 为企业未来渠道管理提出建议并实施。

**课程时间：**1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

#### 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

互动：构建你的商业渠道

### 第二讲：选择和发展合适的区域经销商

#### 一、谁是合适的经销商

##### 1. 相对于厂方而言的经销商的优势是什么？

- 1) 经销商的优势
- 2) 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. 经销商的“硬件”与“软件”比较

##### 4. 目标经销商的画像与你的最低标准或底线

#### 二、选择合适的经销商

##### 5. 选择合适的经销商(合作伙伴)的程序与相关资源

##### 6. 选择经销商的常规工具和方法

案例：1. 谁是我们理想的经销商

2. 选择经销商合作关系的成功之路

### 第三讲：制定有效的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) 理解经销商的方向
- 2) 界定经销商的目标

#### 二、启动新经销商及经销商的试工期考核

##### 1. 辅导与培养经销商成长

- 1) 你的辅导技能
2. 销售能力与管理能力
- 1) 指导经销商完成目标

案例：成功渠道开拓管理实例分析

### 第四讲：经销商的日常管理及冲突的处理

#### 一、经销商业绩评估标准制定及执行评估程序和方法

##### 1. 经销商业务衡量评估的几个 KPI 指标分析应用

##### 2. 观察经销商日常工作情况动态的几个常用方法

##### 3. 经销商激励与制裁政策的制定和有效实施方法

- 1) 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,打击和制裁经销商“出轨”的手段
4. 经销商的日常拜访会谈及日常问题处理程序和方法

## 二、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. 经销商的中(终)止及更换的程序
5. 如何培育经销商的满意度,忠诚度

案例：

1. 区域间产品冲货的有效解决方法
2. 如何有效帮助经销商拓展市场

总结 回顾与探讨,理解经销商管理的要素

### 一、回顾经销商管理各种要素

1. 回顾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