

经销商管理（工作坊）

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：

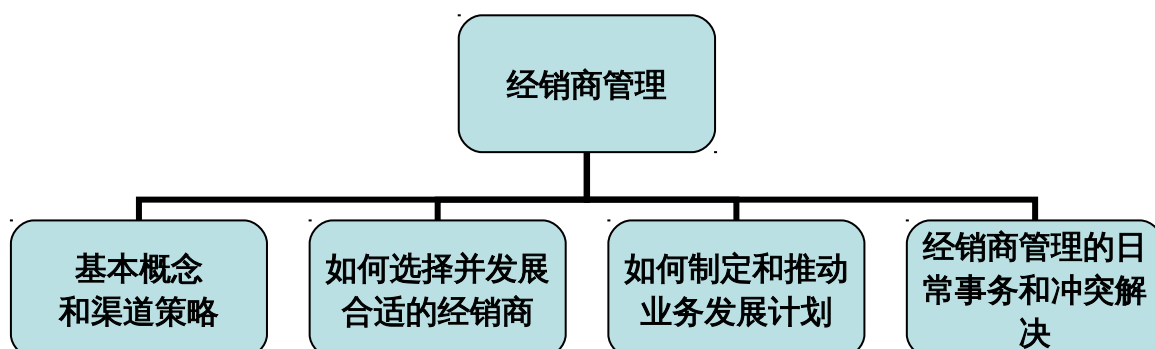
- 了解和掌握现代渠道管理理念
- 在实际工作中能在渠道管理的理念指导下开展工作
- 能够使用本课程中的工具和方法
- 能很好地配合企业整体销售战略
- 为企业未来渠道管理提出建议并实施。

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：规划你的商业渠道

一、阜丰集团需要的渠道功能

1. 商业通路上的四个流
2. 阜丰集团的需求重点

二、经销渠道的规划

1. 渠道发展的未来目标
2. 渠道发展的规划渠道

工作坊：1、制定未来渠道目标

2、规划现有的渠道

第二讲：选择和发展阜丰的经销商

一、阜丰合适的经销商

1. 阜丰经销商的“硬件”与“软件”描述
 2. 目标经销商画像
- #### 二、选择合适的经销商
3. 选择经销商的流程
 4. 选择经销商的常规工具和方法

工作坊：1. 制定阜丰经销商画像

2. 制定选择流程并使用相关工具

第三讲：制定阜丰经销商业务发展计划

一、制定目标管理和发展计划

1. 经销商的目标管理
2. 经销商的投入产出

工作坊：1、制定阜丰经销商业务发展计划

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

1. 经销商业务衡量评估的 KPI 指标
2. 经销商激励与制裁政策的制定

二、渠道冲突的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

工作坊：1、经销商考核标准

2、渠道冲突管理机制

总结 回顾与探讨，理解经销商管理（工作坊）

一、回顾经销商管理各种要素

1. 回顾经销商管理的机制和标准

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