

经销商开发与合作

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？

课程说明：

《经销商开发与合作》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。

《经销商开发与合作》课程就是帮助企业渠道销售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：

《经销商开发与合作》课程就是帮助企业渠道管理人员开发经销商渠道，掌握经销商管理思路，落实经销商管理工具，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。

《经销商开发与合作》将有助于您实现以下目标：

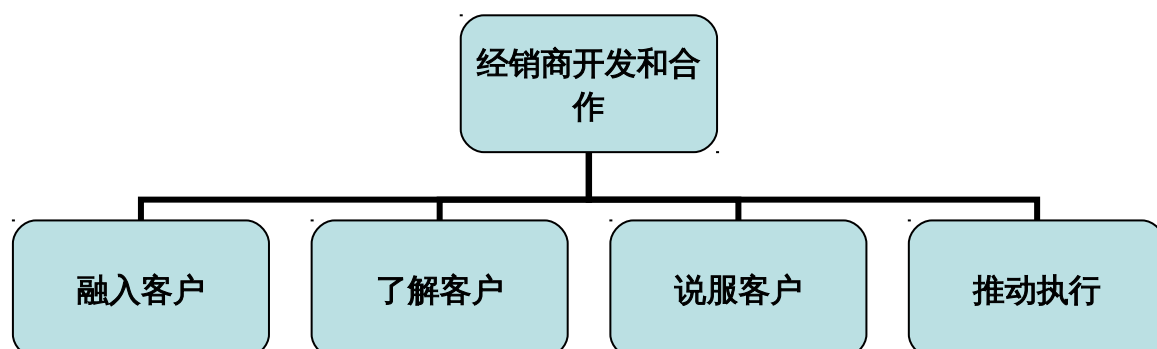
- 明确企业销售人员定位，掌握经销商销售理念；
- 熟悉成长为优秀销售的基本素质，并能不断提醒自身；
- 掌握销售基本技巧，有效运用于日常工作，以获取经销商客户订单；
- 处理和应对客户反对意见的能力；
- 能很好地配合企业整体销售战略；
- 为企业未来渠道管理提出建议并实施。

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：正确理解经销商销售的概念

一、什么是经销商销售

1. 经销商销售的流程

1) 各流程之间的相关性

2. 客户关系的罗盘指针

1) 客户关系的积极性和消极性

2) 客户关系的罗盘指针

第二讲：经销商客户销售流程

一、发现并融入经销商客户

1. 发现合适的经销商

1) 合适的经销商

2) 多种发现渠道

小组讨论：你如何发现经销商客户

2. 融入客户

1) 从个人话题切换到商务话题

2) 被动/主动切换话题

3) 拨动客户关系罗盘

二、了解客户需求

1. 了解客户需求的重要性

1) 什么是了解客户

2) 了解客户的重要性

3) 运用问题技巧

2. 积极的倾听技能

1) 积极的倾听方式（案例：小故事倾听）

2) 避免消极的倾听方式

三、售卖收益

1. FAB 方法

1) FAB 的售卖技能

2) FAB 联系

2. 客户需求金字塔

1) FOI 的介绍（案例：客户需求汇总）

2) FOI 的运用

第三讲：推动经销商的有效合作

一、了解客户驱动因素

1. 客户驱动因素介绍

1) 什么是客户驱动

2) 客户驱动模型

3) 理解并运用客户驱动模型

2. 客户驱动因素实际案例

1) 客户需求实例（案例：实际客户需求分析）

2) 客户驱动因素

3) 如何售卖客户利益

二、客户异议处理

1. 客户异议介绍

- 1) 常见异议
- 2) 各种异议处理分享 (团队活动：客户异议)

2. PLUS 解决方案

- 1) 理解 PLUS
- 2) PLUS 运用案例
- 3) 异议处理游戏演练

三、成交技巧

1. 成交信号分析

- 1) 肢体和表情
- 2) 语言信号

2. 成交技巧运用

- 1) 成交技巧介绍 (成交假定法)
- 2) 各种成交案例分享

3. 客户满意度检查

- 1) 询问满意度
- 2) 获得购买承诺

四、推动执行

1. 执行的重要性

2. 你心目中的完美执行

3. 执行分享

第四讲 回顾与探讨，理解经销商开发与合作的要素

一、回顾经销商开发与合作各种要素

1. 回顾经销商开发与合作的几个方面
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