

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：

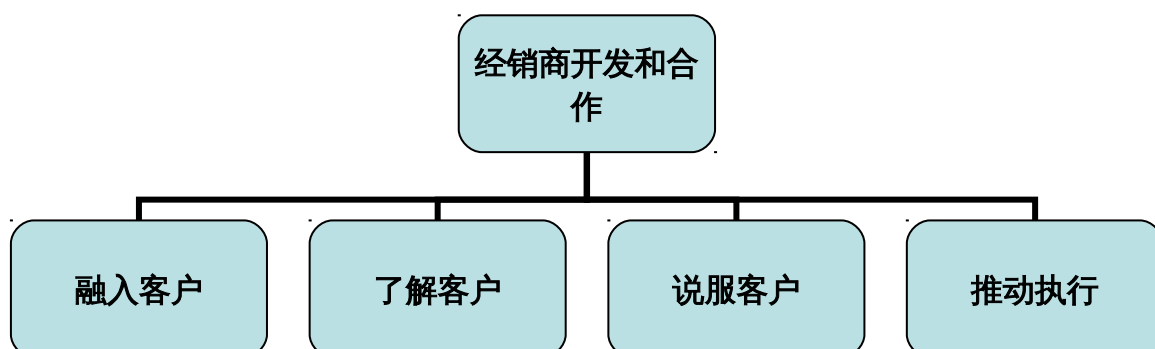
- 明确企业销售人员定位，掌握经销商销售理念；
- 熟悉成长为优秀销售的基本素质，并能不断提醒自身；
- 掌握销售基本技巧，有效运用于日常工作，以获取经销商客户订单；
- 处理和应对客户反对意见的能力；
- 能很好地配合企业整体销售战略；
- 为企业未来渠道管理提出建议并实施。

课程时间：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：正确理解经销商销售的概念

一、什么是经销商销售

1. 关于经销商销售

- 1) 销售目标？
- 2) 经销商销售的内涵？

2. 经销商销售的流程

- 1) 各流程之间的相关性

3. 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

二、优秀销售人员必备的职业素养

1. ASK 素质模型

- 1) 你的能力素养模型
- 2) 提升你的总体能力

2. 商务礼仪

- 1) 尊重礼仪的必要性
- 2) 普遍常见的礼仪行为

三、销售人员的目标管理和时间管理

1. 制定你的销售目标

- 1) 销售目标的制定和 SMART 原则
- 2) 销售目标的分解和奖惩措施

2. 销售人员的时间管理

- 1) 案例：装满你的瓶子
- 2) 时间管理的重要原则

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
- 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
- 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
- 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

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
- 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