

经销商有效管理与沟通

主讲：胡金华

课程目标：

- 1、掌握管理经销商的技巧，让经销商真正成为企业的战略合作伙伴
- 2、让您的经销商管理政策超越竞争对手
- 3、有效防止窜货并能降低窜货管理费；
- 4、提升整体产品利润水平；
- 5、确保提升经销商的忠诚度和销售热忱；
- 6、能够大幅度提升销售金额；

课程对象：

总经理、营销副总、销售经理 一线营销人员

课程时长：

1天 pm9:00—12:00 pm14:00-17:00

课程提纲：

第一章 沟通是一种态度，而非技巧

- 1、定位好自己的角色很重要
- 2、可以再积极一点，正面、主动
- 3、学会欣赏别人，你也会变的更受欢迎
- 4、总是先相信你的人，再相信你说的话
- 5、学会换位思考，做善解人意的人

- 6、多问多听少说
- 7、换个思维说服别人
- 8、说话要注意场合

第二章 销售谈判的关键要素

- 1、需求——需求决定目标，是谈判存在的基础
 - 2、风险——获利前要先探风险，以防陷阱
 - 3、信任——信任是谈判进入实质阶段的前提
 - 4、共赢——不仅仅是分“蛋糕”，可以把“蛋糕”做的更大
 - 5、实力——是“权力”而非“实力”，对谈判结果有决定性的影响
 - 6、准备——谈判不是靠口才，而是靠准备
- 第三节、销售谈判过程控制——步步为赢（注：本节包括众多实用的谈判技巧，如建立谈判优势、交换、虚拟上级、让步、打破僵局、沉默/拖延、解决分歧、角色扮演、配套、电话应用等）

第三章 经销商谈判专题与销售谈判专题

一、经销商日常沟通及谈判专题

- 1) 新经销商开发时，准经销商/加盟商合作意愿促成谈判
- 2) 如何做好对经销商的日常管理沟通

二、经销商销售谈判专题

- 1) 如何应对关键的商超贸易谈判？
- 2) 如何闯过经销商入场关？
- 3) 市场猛于虎，砸价怎应付？
- 4) 罚款拖帐，有没商量？

备注：本课程将根据企业实际培训需求予以适当调整，形成唯一的解决方案。