

# 《新常态下实效经销商管理与维护技能提升训练营》

主讲：崔自三

**团队建设：**分组：队长、队名、口号、队歌  
培训结束，评出优胜组、先进个人，并进行奖励

引子：

**新版龟兔赛跑的故事**  
有何启示？

## 第一部分：认识经销商及其运营技能提升

### 一、认识经销商

- 1、什么是经销商？
  - 2、我们为什么需要经销商？
  - 3、经销商的三种角色定位
  - 4、我们为什么缺乏有效的经销商？
  - 5、为什么要选择和管理经销商？
- 思考：当前经销商存在哪些问题？是哪些原因造成的？

### 二、经销商管理——考核指标及甄选标准

- 思考：经销商需要具备哪些素养？
- 1、九大考核指标及评估工具
  - 2、判断一个经销商优劣的九大方面
- 案例：某生物科技经销商考核方案示例

### 三、经销商管理——沟通与谈判技能提升

- 1、如何与客户进行有效销售沟通？
  - A 用案例说服
  - B 帮客户算账
  - C ABCD 介绍法
  - D 体验营销与示范
  - E 使用证明材料
  - F 有效倾听的技巧
  - G 三大提问的技巧

案例：某生物科技公司销售员经销商管理沟通技巧
- 2、沟通当中，如何巧妙给政策？
  - A 给政策要用加法
  - B 对客户政策要求用减法
  - C 给政策要学会创造困难
- 3、沟通核心要点：风格模仿、达成共识  
案例：某生物科技公司销售员以同理心赢取客户信任
- 4、销售谈判策略
  - A 什么是业务谈判？

B 谈判高手需具备的六大素质

C 谈判中客户的异议处理技巧

案例解析：某销售经理的四两拨千斤谈判术

## 第二部分：实效经销商管理与维护技能提升

### 一、经销商管理的十四项基本工作

1、合作与取缔

2、销售合同过程管理

3、客户资料等数据库更新完善与分析运用

附：完整的客户档案模板

4、协助做销售计划

附：各种销售计划表格

5、协助分销并做销售教练

6、及时提供售后服务

7、培训各级渠道商及其员工

案例：某企业的经销商培训之旅项目

8、划分责任区域

9、检查督促公司方案落实

10、库存管理与存货周转

工具：1.5 倍安全库存法则

11、售点广告检查与优化

12、检查促销活动执行

工具：促销评估表

13、回款，做订单而非拿订单

14、收集市场信息，包括本品、竞品、市场等

表格：竞品调研表

### 二、经销商管理中的二个过程管理手段

1、走动管理

2、现场管理

整改工具：整改意见书、反馈单

市场诊断工具：鱼骨刺图

### 三、经销商日常管理的五项重点工作

1、提升现有销售网点业绩

案例：提升业绩的 20 种方法

2、指导渠道商发货

工具：渠道发货频率表

3、统一价格管理

4、客户分类管理

附：分类表格

案例：某企业终端管理与维护分享

5、促进上货率的提升

案例：某企业业绩提升途径

### 四、经销商管理重点难点突破

- 1、窜货成因及其处理
- 2、价格战及其应对
- 3、“落伍”老客户及其应对
- 4、市场投入及其核销
- 5、业绩提升的路径探索

系列案例：生物科技经销商管理难点，应这样突破

## 五、经销商客情关系构建与提升

头脑风暴：有多少方法可以做好客情？请具体列出来？

- 1、常规性周期性的客情维护
    - 1) 周期性的情感电话拜访及其注意事项
    - 2) 周期性的实地拜访及其注意事项案例：某企业的EMBA项目推介
  - 2、重大节假日客情维护
    - 1) 贺词载体的选择
    - 2) 贺词内容的确定
    - 3) 道贺要亲历亲为案例：定制客情维护
  - 3、重大营销事件发生时客情维护
    - 1) 乔迁
    - 2) 新店开业
  - 4、个人情景客情维护
    - 1) 客户及其家人生日
    - 2) 非规律性重大喜事
    - 3) 非良性意外事件故事《蒋介石善做生死文章》  
视频：蒋介石如何做客情
  - 5、“多管闲事”客情维护
  - 6、重大环境事件客情维护
  - 7、销售人员的个性客情维护
  - 8、客情最高境界：经商不言商
  - 9、客情打造关键：细节要到位
- 案例：生日祝福案例比较分析
- 案例：某生物科技公司销售员这样做客情