

B2B 经销商管理

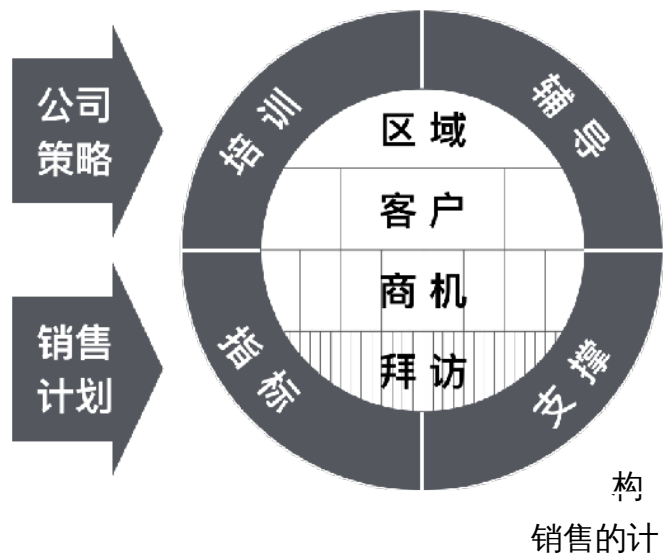
概述

B2B 经销商管理和一般的经销商管理有本质上的不同。一般经销商管理课程是针对零售市场的区域经销商管理；而本课程是针对 B2B 经销商管理，也就是说此经销商的客户也是企业顾客。由于经销商的客户不同，管理的方式也就有所不同了！

管理 B2B 经销商的厂家销售人员，不应该把自己定位为销售代表，而只进行产品的销售、压货及库存管理；而是把自己定位于区域销售总监的角色，底下的经销商是销售经理，而销售门店则是销售代表了。由于这样的定位，厂家销售代表所需要的能力就需要提升到销售管理的能力。而这个课程就是针对厂家销售人员所设计。

本课程的设计是将 B2B 销售管理架构做全面的介绍，让学员了解自己工作所需要的能力是什么，在课程的进行中会用学员自己的案例进行讨论及模拟，以利学员在课程结束后能够直接应用所学到工作中。

销售管理架构是一个销售主管必须掌握的能力，如此才能进行适当的销售活动管理。这个销售架构是从公司的经营策略开始，展开计划，组织 A-O-R 的销售策略架构，最后落实在五个不同的销售流程：区域、客户、商机、拜访、支持。



B2B 经销商管理

模块	课程大纲	时间分	教学方法
课程导入	<ul style="list-style-type: none"> • 开场（沟通对象方） • 破冰活动 • 研讨公约 • 课程介绍 • 讨论：学员面临的挑战是什么？ 	30分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 猜猜看 • 小组讨论
第一单元 销售管理架构	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：学习销售管理的架构，如何从业绩目标拆解到可以控制的销售活动 • 如何创造高绩效的销售管理 • 销售管理架构 • 销售管理的三个阶层 • 什么是 A-O-R 指标 • 三类销售结果及指标 • 五类销售策略及销售目标的指标 	180分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 工具介绍 • 小组讨论
第二单元 区域管理流程	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目标：区域管理是脱离不了时间管理，销售人员要如何最佳地利用时间是区域管理的关键 • 五种销售流程 • 区域管理的定义 • 区域及时间管理循环 • 销售区域的目标 • 客户分析 • 客户销售目标及计划 • 区域客户评估 • 活动：选择适合的指标，进行管理 	90分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 工具介绍 • 小组讨论
第三单元 重要客户管理流程	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目标：区域中必定有重要客户，掌握重要客户就确定八成的业绩 • 客户管理的三个策略 • 客户关系阶梯 • 公司需求及个人需求 • 目标的设定 • 三个不同策略：事、人、资源 • 活动：选择适合的指标，进行管理 	90分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 工具介绍 • 小组讨论
第四单元	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：学习商机管理的模型，能够精确掌 	120分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解

销售商机管理流程	<ul style="list-style-type: none"> 掌握销售的进度，并进行业务的推动 什么是商机管理 商机阶段、管线阶段的定义 定义各个销售步骤、HPA、工具 活动：界定适合自己业务的商机销售管理方式 		<ul style="list-style-type: none"> 工具介绍 小组讨论 角色扮演
第五单元 销售拜访管理流程	<ul style="list-style-type: none"> 单元目的：销售拜访计划的制定及管理 销售拜访的步骤 销售拜访的计划 共同销售拜访的提示 活动：选择适合的指标，进行管理 	90分	<ul style="list-style-type: none"> 内容讲解 工具介绍 小组讨论 角色扮演
第六单元 销售支持管理流程	<ul style="list-style-type: none"> 单元目的：掌握销售支持管理流程的工作内容及指标 组织设计及招募 培训及辅导 指标及支撑 活动：选择适合的指标，进行管理 	60分	<ul style="list-style-type: none"> 内容讲解 工具介绍 小组讨论 角色扮演
第七单元 发展经销商合作计划	<ul style="list-style-type: none"> 单元目的：做好经销商的合作计划，以推动销售的进行 公司的年度整合计划 经销商合作计划的结构 各个组件的介绍 活动：经销商合作计划的角色模拟 	120分	<ul style="list-style-type: none"> 内容讲解 工具介绍 小组讨论 角色扮演
	总课时长度		13小时 0分
<p>休息时间：上下午各一场 15 分钟休息 中饭休息时间：1 个小时</p>			