

《高效经销商拜访，落实日常管理》

(主讲：王同)

本课程已服务过：统一、双汇、青啤、飞鹤、牛栏山、唯益、味好美、富光杯业...



(王同老师给烘焙原料领军品牌唯益食品培训现场)

- **课程背景：**业务人员管理经销商的根本目标就是“引导客户的资源同厂家一起做市场”。厂家大部分市场管理工作是通过业务人员在日常拜访中落地的。比如压销量、调整产品结构、渠道下沉和精耕、完善配送管理等。业务人员能否有效的落实公司对市场的各项管理政策，就是要看业务人员整天在市场上围着经销商转的成效，也是团队执行力的体现，这是业务人员基本功，但内容并不基础。
- **培训目标：**学习拜访经销商的实用方法，落实经销商日常管理；
- **培训对象：**厂家经销商管理团队
- **培训方式：**课堂讲授、案例分析、小组研讨、共创等务实的互动方法，启发教学
- **培训时间：**完整版 12 小时，精简版 6 小时
- **课程提纲：**

引子：平时拜访客户，你都能做点啥？

第一步：拜访准备

-
1. 规律联系，定期拜访（附：规划工具）
 2. 优秀业务人员的职业心态（广义的准备）：有欲望、有目标、人勤奋、意志坚、会沟通、可信任、人乐观、懂世故；（结合业务实践，激发学员共鸣）
 3. 确定本次的拜访的目的和计划
 4. 准备拜访经销商工具包（客户市场数据分析、上次拜访未尽事宜、材料、行程…）
 5. 邀约：拜访客户一定要能见到“说得上话”的人

第二步：拜访接触

1. 和客户的情绪首先要在同一个频道（市场表现影响情绪），再向积极面引导
2. 如何获得客户对你的认可/信任，是有效沟通的基础
思考：如何克服经销商的“不关心”？
头脑风暴：获得客户信任的技法
3. 先了解客户的需求，再介绍你的方案

第三步：了解需求/引导需求

1. 探寻顾客需求
 - 1) 积累你对经销商的认识（经验）
讨论：客户说“你们的价格太高了”可能是什么想法？
 - 2) 需求探寻技能——望、闻、问、切
测试：反馈技术+演练：提问销售
2. SPIN 提问销售法激发客户的需求
 - 1) 看现象思问题
 - 2) 与客户共情产生不安
 - 3) 寻求改变…

第四步：产品/政策/方案的价值呈现

1. 把事情说清楚：结构化、图表化
2. 我们的政策是多么的好——NFABE 法用应用及其应用限制
3. 换个思路去说服：不听我的将会多么的糟！

4. 创造条件，经营客户的“体验”——不要卖牛排，卖的是牛排烧烤时的滋滋声

- 1) 讨论：能创造哪些机会？（讲故事说案例+场景化销售：样板市场、高层关怀、现场会议…）
- 2) 思考：厂家对于渠道商有没有“品牌”？（渠道商的品牌即体验）

第五步：客户异议处理

1. 合作的本质是等价的利益交换

- 1) ① 思考：你想要什么？（购物清单）
- 2) ② 思考：你能给他什么？（交易变量）

2. 谈判实战技巧：谈判优势、交换、虚拟上级、让步、僵局、沉默、角色扮演、配套等

3. 工具及演练：业务团队应对客户异议能力的萃取与复制

第六步：获取承诺

1. 承诺就是目标，给他好印象

2. 过程管控、节点推进

第七步：客户关系的维护

1. 提升你在经销商那的“影响力”

2. 提供必要的售后服务

3. 缔造专业客情，开展关系营销

4. 防止大客户叛离的十种武器

互动环节（可延伸为“**工作坊**”形式）：（1）学员疑难问题破解；（2）学员优秀案例分享与点评；