

【课程背景】

经销商越来越难管，经销商越来越不听话？面对市场经销商管理常见的以下问题：
如何开发优质经销商？

合作初期，经销商的信心难以建立

经销商没完没了的向厂家要费用

经销商总是抱怨厂家做的不够

经销商对厂家业务人员不够信任

经销商固守经营，对渠道新拓展不热衷

经销商老板总抱怨没钱……

经销商如何开发？管理什么？怎么管理？如何管理？

由于厂商双方不同的背景和思维模式，导致厂商之间的理解不对称。因而导致市场常常出现以上经销商管理的常见问题。那么，面对当前市场越来越严重的：“产品同质化，投入同质化，品牌同质化”现象，新形势下的经销商开发与管理能否全新，能否实用？

【课程时间】

两天

【课程对象】

针对如何辅导经销商经营的课程，适合厂家、经销商共同学习

【课程大纲】

第一篇 经销商开发技能训练

第一章 开发经销商的高效沟通能力训练

一、高效沟通的四大要素

- 1、听三层 /三层听
- 2、说——主导技能训练
- 3、问——三从四压五问
- 4、动——高效沟通中同理心的建立
- 5、沟通魔鬼定律

二、与经销商高效沟通 3 术

- 1、问问题的 4 原则
- 2、三从四压五问技巧
- 3、四层漏斗式提问套路设计

三、经销商沟通的两大关键问题

1、两大根本性利益【品牌辐射利益及利润利益】

横向利益 /垂直利益：

既得横向利益的深化

垂直远景利益的扩大

2、如何与不同性格类型经销商交往

好胜型

自私型

自尊型

挑刺型

第二章 经销商的选择策略

一、选择经销商的六大条件

1、实力(基础条件)

2、营销思路:(关键条件)

3、市场能力:(以往业绩)关键条件

4、管理能力:关键条件

5、口碑

6、合作意愿:先决条件

第二篇 经销商的“管”——经销商奖惩激励管理

第一章 高效管理的 6 大影响力武器

一、美国著名心理学家西奥迪尼的 6 大影响力解密

1、互惠式让步

2、承诺和一致性的惯性催眠

3、社会认同原理

4、喜好

5、权威

6、稀缺

第二章 经销商管理之激励与制约管理

一、经销商的激励管理

1、制定合理经销政策

2、三力联动

3、四点切入(借、造、乘、顺势)

4、同理心，同利心，同力心

5、在意经销商的问题和感受

二、经销商的制约管理

1、如何制约不听话的大牌经销商

第三章 经销商管理之日常维护管理

1、拜访经销商拜访原则

2、拜访内容

- 3、拜访技巧
- 4、拜访注意点