

金牌经销商开发与管理能力提升训练

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?

“金牌经销商管理技能训练”课程的设计团队，持续服务跟踪众多行业经销商的综合技能提升训练，综合了多年的经销商营运管理经验，提炼出课程精髓，由“雄鹰营销创始人，资深实战策划人许大业老师主讲，与您分享如何解决以上问题：。

课程共分：经销商的“理”与“管”上下2篇，2个模块，多角度，多方位立体综合提升业务人员金牌管理经销商的技能。本课程经过数家企业的内外训实践，近千人的提升感受，是一套难得的理论和实践相结合，具有很强可操作性的金牌课程!

课程目的：

本课程着重从经销商管理实际工作和所遇到的各种问题出发，结合商业心理学、营销管理、领导力等相关系统理论，全面揭示经销商管理日常工作的本质与问题的核心，并帮助学员：专业、系统、前瞻、实效的经销商管理、使学员完成一次对经销商经营管理知识系统化的自我提升。

“金牌经销商核心能力训练”系培训师为众多行业经销商的综合技能提升训练，综合了多年的经销商管理经验，近年来为“博士西门子、纽贝滋、味全、今麦郎、思念食品、回头客，亲亲食品。洋河蓝色经典、”等企业的经销商培训，近千人的提升感受，是一套难得的理论和实践相结合，具有很强可操作性的金牌课程!

课程时间：2天，6小时/天

授课对象：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：

导言：先理后管的市场影响力

换一种思路管理经销商——顾问式经销商开发与管理

上篇：经销商开发技能训练

引言案例

“靠，帮，教”经销商管理思维的三级跳

第一讲：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

视频分享：《建国大业》，感悟沟通的“上提下压，左迎右合”技巧

情景案例：你会和经销商“说话”吗？

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

情景案例：开发经销商时，如何打破客户的观望心理？

三、经销商沟通的二大关键问题

- 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

情景案例：不同性格经销商老板的共鸣区与雷区

第二讲 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

问题讨论：经销商选择四忌

下篇：经销商的“管”——经销商奖惩激励管理

引言：管控经销商的八字法——“一选二帮三激四罚”

第一讲、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

《落叶归根》感悟 6 大影响力在管理中的高效运用

情景案例：经销商进货不积极，销售人员如何利用 6 大影响力影响客户

第二讲：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

三力联动

四点切入(借、造、乘、顺势)

2、管理经销商的“三心二意”

同理心，同利心，同力心

在意经销商的问题和感受

二、经销商的制约管理

如何制约不听话的大牌经销商

情景案例：区域经理智斗大牌经销商

第三讲：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

-六准备五必谈四原则三留意

4、拜访注意点

问题讨论：如何让经销商敬重并敬畏你？

课程总结：做经销商的“影子总经理”

备注：有任何细节咨询欢迎与我联系沟通。