

经销商开发与管理（1天）

学习收益：

培训结束后，学员将：

- ◇ 认识到通过经销商销售的特点和要求
- ◇ 制定筛选经销商及维护经销商关系的重要准则
- ◇ 有目标有方法的对经销商进行日常管理
- ◇ 掌握软性技能，通过有效的渠道合作，达成销售目标

内容大纲：

1.渠道销售概述

- 了解和认识渠道销售
- 认识经销商的角色和职责
- 渠道销售与直接销售的特点比较
- 我们对经销商的期望
- 经销商对我们的期望
- 经销商管理模式和主要问题

2.经销商的筛选

- 公司当前的市场策略
- 选择合适的经销商
- 制定选择经销商的筛选准则（小组作业）
- 完善对经销商的合作方案
- 管理经销商所需的能力

4.经销商的日常管理

- 经销商日常拜访流程
- 界定及发现问题
- 坚定地提供解决办法
- 发挥个人的影响力
- 积极的处理与经销商的日常事务
- 帮助经销商开拓市场
- 指导经销商的销售人员进行销售
- 其他问题处理

5.经销商的评估和考核

- 建立关键性目标（业绩、忠诚度、关系、资源的利用等）
- 建立考核的系统
- 建立信息数据库，静态信息和动态信息
- 关键信息类型

6.经销商关系发展

- 与经销商的关系定位
- 建立评估经销商关系的围墙准则
- 制定围墙行动计划
- 保持及发展经销商的忠诚度

- 兰彻斯特战略