

# 服务经销商 创造高利润

## 【课程大纲】

### 一、厂商共赢之道

- 为什么要把业务转交给经销商
- 对经销商的看法与供应商的局限
- 经销商眼中的好厂商及合作伙伴
- 经销商是如何看待供应商的首席代表

- 首席代表定期审核经销商的方法

### 二、协助经销商争取市场份额

#### A、对渠道的扶植与发展

- 经销商是如何赚钱的？
- 如何能够使经销商赚钱更快？
- 我们为经销商提供的服务清单
- 首席代表如何辅导经销商的销售人员
- 基于片区制的区域营销服务一体化
- 推行片区制和开展区域营销服务一体化工作的目标

#### B、协同经销商促进成单

- 发挥公司内部技术、市场部门的

### 职责和功能

- 如何建立以经销商客户为中心的服务体系
- 提升经销商的客户增值型服务能力

### 三、成为经销商职业顾问的三大关键

#### A、如何让经销商了解客户的想法—

##### 学会问

- “学会问”运用的三个体系
- 问问题运用成功的五个关键技能
  - 1) 6W3H 是问问题的前提
  - 2) 开放与封闭式问题是敲门砖
  - 3) 漏斗式提问模型是问问题的前奏
  - 4) P M P 是问问题的润滑剂
  - 5) 痛苦与快乐是问问题的精髓
- 如何听出话中话？
- 如何让客户感觉痛苦，产生行动？
- SPIN 运用的四步流程

#### B、如何让经销商听懂客户的话---懂

##### 得听

- 听而不闻—耳边风
- 虚应回答—简单应付
- 选择性的听—对自己有利

- 专注的听—自我立场
- 设身处地的倾听—同理心

### **C、如何让经销商同不同类型的客户沟通--说对话**

- 如何让经销商赢得客户的信赖感
- 如何确立经销商给客户的一个良好形象
- 客户关系发展的四种类型
- 客户关系发展的五步骤
- 四大死党的建立与发展
- 忠诚经销商有四鬼是如何形成的
- 如何与不同的经销商、客户打交道

### **四、协助经销商赚钱的三大关键**

#### **A、网点扩大**

- 销售区域管理
- 销售网络建设
- 销售促进配合度
- 零售商支持度

#### **B、高附加值产品**

- 拜访目的一：派单促销
- 拜访目的二：提高经销商订货量
  - 1)推广新产品（新产品推广）
  - 2)协助经销商开展促销活动（针对经销商压货及顾客促销）
- 拜访目的三：经销商投诉解决
- 拜访目的四：客情关系维护
- 拜访目的五：了解客户
  - 1)了解客户跌量原因
  - 2)收集客户信息及市场信息

#### **C、服务忠诚度**

- 针对终端用户的客户关怀