

# 提纲挈领：经销商管理

新形势下经销商管理

助力厂家打造精英管理团队

互联网冲击不仅仅体现在商业模式的改变上，甚至出现在了管理领域。当移动互联带来了信息更加透明的商业信息时，我们的经销商该怎样管理？如何发挥经销商最大能动力，驱动整个渠道向前发展，这就需要颠覆式新的管理方式。

**这是一个最坏的时代：**所有的行业被互联网搅得不得安宁，因为颠覆总会带来阵痛。

**这是一个最好的时代：**因为信息化让管理更加高效。

**课程目标：**

- ▣ 了解互联网下经销商管理特点
- ▣ 认知经销商的管理现状
- ▣ 经销商的选择与谈判
- ▣ 经销商的服务管理
- ▣ 提纲挈领想渔夫一样播撒管理渔网

## 第一部分：经销商经营心态与运作规律

### 一.如何认知经销商

#### 1.1 定义

#### 1.2 价值

- 1.3 特征
- 1.4 经销商的需求
- 1.5 经销商的烦恼
- 1.6 经销商与厂家的区别
- 1.7 经销商的分类
- 1.8 经销商不同阶段和需求
- 1.9 外埠经销商的一般问题
- 1.10 经销商眼中的生产厂商
- 1.11 经销商眼中的销售人员
- 1.12 经销商的职责

## **二、如何管理经销商**

- 2.1 厂商关系
- 2.2 管理重点
- 2.3 日常管理
- 2.4 管理核心
- 2.5 管理实战
- 2.6 合作禁忌

## **三、如何管理经销商**

- 3.1 经销商管理实战 Q&A
- 3.2 管理经销商的禁忌
- 3.3 如何辅导经销商

## **四．经销商选择的整体思路**

4.1确定分销策略

4.2挑选及审核中间商

4.3达成合作关系

## **五．如何评估经销商**

5.1市场营销能力

5.2财务控制能力

5.3信用

5.4管理能力

## **六．经销商选择四步骤**

6.1 选择经销商就象是选员工，要严进宽出。

6.2选择经销商考评要全面

6.3选择经销商要与企业市场发展策略匹配

6.4 大小权衡，合适的才是最好的

## **七．渠道谈判**

7.1谈判的基本概念

7.2谈判基本要素

7.3基本谈判模式

7.4双赢谈判循环

7.5三种基本谈判策略

7.6谈判四项法则

7.7新经销商开发谈判

7.8经销商开发流程

7.9谈判中的典型问题

7.10老经销商谈判

7.11有效谈判三部曲

## 八．经销商服务与管理

8.1建立良好客情关系

8.2良好售后服务

8.3经销管理

8.3.1销售状况

8.3.2有效管理工具

8.3.3销售计划

8.3.4销售评估

8.4服务管理的基本工作内容

8.5服务管理基本途径

8.6服务管理基本角色

8.7拜访与协调拜访

8.8服务管理树立你的专业形象

8.9经销拜访七步骤