

渠道管理之渠道规划与拓展

【项目背景】

此课程来自于了一位老培训人人力资源，集团总监，渠道总监岗位多年的实践体会反思，来自于在浙江邮电职业技术学院教师岗位 3 年的理论、实践、教学的结合，来自于与国内咨询企业第一品牌正略钧策合作世界 500 强企业渠道咨询培训 100 个日夜的总结提炼，来自著名上市公司渠道管理体系建设过程的主导参与，来自与著名咨询公司沁天咨询深度合作广东电信营服中心主任化小经营和渠道转型咨询项目的精华提炼。来自与 300 位省市人力资源总监与培训专员以及业务主管部门的培训诉求的深度沟通，来自 专注实体渠道职业咨询培训 1000 天以上授课期间与学员深度会谈后的案例信息采集。 来源于实践实际总结提炼，结合于菲利普科特勒先生《市场营销学》的理论。

本系列课程核心主题是：适应时代市场环境营销模式的运营商社会渠道精细化的转型管理模式，本课程通过商圈调研数据统计市场分析，全面系统的科学训练渠道管理人员渠道建设，渠道管控，渠道养护的实战操作能力，落地社会渠道转型管理三大类十种方法，夯实渠道管理基础工作，通过科学有效精细化管理实现精准化营销，进而提高社会渠道的综合营销能力，从而达到提升代理商忠诚度，合作度，提升销量的目的。

【课程目的】

1. 清晰理解渠道管理的全局观，促动学员转换观念，用格局看问题。
2. 清晰掌握建立渠道拓展的系统方法，树立渠道拓展的全局观和系统思维
3. 清晰理解渠道商圈调研的意义内容，形成商圈调研基本信息框架以及信息采集的基本方法
4. 清晰描述代理商评估要素以及现实操作的考量维度
5. 明确掌握渠道代理加盟谈判技巧，并能够在真实工作中实际运用；

通过实战模拟演练帮助学员将理论转化行为，并促使正确行为的固化。

【授课形式】

运用案例模拟深化课程，更为实效地帮助参与者体验课程核心意义

大量情景分析及小组互动，更为直观的帮助参与者领会课程思想。

区别于市面上的传统的管理课程，全程采取教练技术手法，直击课程精髓；咨询顾问企业的实例，结合企业深度案例阐述；全面的课程架构，传道授业解惑一网打尽，全面训练，提升能力。

【适合对象】

【培训课时】

6.5 小时

【课程大纲】

课程大纲

时段	时间	时长	单元内容	课程内容	课程目标	教学方法
第一天 上午	9:00-9:30	30 分钟	开场 破冰游戏		分组、热身	互动
	9:30-9:45	15 分钟	渠道管理全局观	<ul style="list-style-type: none"> 理解渠道管理的“四流三率” P3 终端上量的实质是渠道精细化管理和精准化落地营销 P4 	<ol style="list-style-type: none"> 树立渠道精细化管理的全局观 促动学员转换观念，用格局看问题 引出本课程的核心总体目标 	讲授
第模块 渠道拓展						
第一天 下午	13:30-13:32	2 分钟	课程回顾	<ul style="list-style-type: none"> 回顾上午课程，引出第二模块学习内容 	帮助学员回忆旧知，并建立与新学习模块的联系	讲授
	13:32-13:45	13 分钟	第一单元：渠道拓展系统方法		建立渠道拓展的系统方法，树立渠道拓展的全局观和系统思维	讲授 案例分享
				<ul style="list-style-type: none"> 渠道拓展系统方法 建在哪 建什么 建多少 怎么建 	讲解渠道拓展系统方法，以及具体分析步骤	
	13 : 45-14 : 55	70 分钟	第二单元：信息采集内容		讲解渠道拓展所需信息，以及采集方法，解决“渠道拓展选在哪”的问题	
	25 分钟		<ul style="list-style-type: none"> 案例研讨 ◆ 案例背景讲解 	以案例研讨讲述数据在渠道拓展过程中的重要作用，引起学员兴趣	案例研讨	

		<ul style="list-style-type: none"> ◆ 小组讨论 ◆ 小组分享 ◆ 讲师点评 		
	5 分钟	<ul style="list-style-type: none"> ● 商圈基本概念 ◆ 辐射范围 ◆ 商圈类型 ◆ 商圈繁华程度 	讲解商圈基本概念，理清辐射范围、类型、繁华程度等概念	讲授 提问 案例分享
	5 分钟	<ul style="list-style-type: none"> ● 商品性质与商圈范围 ◆ 案例分享 	讲解不同性质的商品，其商圈范围不同，并以案例讲解不同商品对渠道的要求不同	讲授 案例分享
	10 分钟	<ul style="list-style-type: none"> ● 商圈客流 ◆ 客流类型 ◆ 案例分享 ◆ 客流频段、速度与动机 	明确客流类型、频段等概念，了解渠道布局需要掌握客流信息的重要性	讲授 案例分享
	5 分钟	<ul style="list-style-type: none"> ● 商圈客户 	了解商圈客户信息包含的维度	讲授
	5 分钟	<ul style="list-style-type: none"> ● 商圈竞争对手情况 ◆ 竞争对手信息表 	了解商圈竞争对手应包含的维度	讲授
	10 分钟	<ul style="list-style-type: none"> ● 商圈调研汇总表 	汇总上述讲解信息，形成商圈调研基本信息框架	讲授
	5 分钟	<ul style="list-style-type: none"> ● 渠道价值评估 ◆ 渠道价值评估表 	讲解渠道价值评估所应用的信息，从而解决“渠道值不值”的问题	讲授
14:55-15:00	5 分钟	第三单元：信息采集方法 <ul style="list-style-type: none"> ● 信息采集基本方法 ◆ 信息采集对应表 	讲解上述信息所需要的基本采集方法	讲授
15:00-15:10	课间休息			

第三、第四模块 代理商评估、渠道策反

第二天 上午	9:00-9:15	10 分钟	开场热身游戏		热身	互动
	9:10-9:35	25 分钟	第一单元：优质代理商评估的要素分析	<ul style="list-style-type: none"> ● 案例研讨：怎样可以称为优质代理商——《郭先生的事业路》 ● 优质代理商应当具备的 7 大要素 	通过研讨，让学员自己总结出一个优质的代理商应当符合哪些要素。	案例研讨
	9:35-9:55	20 分钟		<ul style="list-style-type: none"> ● 小组讨论：请结合自身渠道的案例说明七大要素应当如何排序？ 	了解这些要素的内涵是什么 通过讨论，让学员明确选择渠道代理商应当优先考虑哪些	小组讨论
	9:55-10:20	25 分钟	第二单元：重点支撑代理商的 4 个现实操作	<ul style="list-style-type: none"> ● 现实操作的考量维度 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 公司的管理 ➢ 公司的目标 ➢ 公司发展阶段 ➢ 区域的定位 从渠道发展阶段与渠道投资额两个维度考虑不同情况下代理商的应具备要素 	从现实的角度，帮助学员理解在不同情况下应当考量的代理商要素有哪些	讲授
	10:20-10:35	15 分钟	第三单元：评估渠道代理商的可控性	<ul style="list-style-type: none"> ● 评估渠道代理商的可控性 从规模和渠道成熟度两个维度分析渠道的可控性 	从可控性的角度对代理商进行评估	讲授
	10:35-10:40	5 分钟	《代理商要素评分表》	<ul style="list-style-type: none"> ● 利用代理商要素评分表对你现有的渠道进行盘点 	如何将代理商评估从感性的角度过度到理性的角度	讲授
	第二天 上午	10:45-11:05	20 分钟	开场案例讨论老板思维本章大纲	<ul style="list-style-type: none"> ● 案例讨论——成功的渠道拓展 ● 讲述渠道老板的思维 	从案例导入渠道拓展课程

	11:05-11:20	15分钟	第一单元 拜访渠道前的准备	<ul style="list-style-type: none"> ● 拜访前四准备 ● 渠道信息梳理 ● 渠道人员信息采集表 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 了解在策反渠道前需要做哪些具体的准备工作 2. 了解渠道信息、相关人员的具体信息梳理 	案例 互动 讲授
	11:20-11:25	5分钟	第二单元 如何有效接触关键人	<ul style="list-style-type: none"> ● 有效接触之“三关键” 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 快速高效的找准关键人，并同关键人建立联系 	案例 讲授
	11:25-12:05	10分钟	第三单元 如何开展高效洽谈	<ul style="list-style-type: none"> ● Flash 案例分享 ● 单元导入 	通过 Flash 观看导入授课内容	案例 互动
		10分钟	聊前景	技术优势 市场优势 实力优势 领先优势	从 4 个维度让渠道老板确信跟移动合作前景光明	互动 讲授
		10分钟	聊政策	建店政策 酬金政策 激励政策	通过政策表达移动的合作诚意	互动 讲授
	第二天 下午	13:30-14:20	10分钟	聊利润	销售利润 分成 达量奖	使渠道老板相信跟我们合作能多赚钱
10分钟			聊产品	优势 产品优势 服务优势 市场优势	通过四个维度让渠道老板相信我们的产品是好卖的	互动 讲授
10分钟			聊支撑	团队支撑 帮扶支撑 系统支撑 资源支撑	通过四个维度让渠道老板相信我们的支撑会帮他上量	互动 讲授

	5 分钟	洽谈思路“五部走”	洽谈的逻辑顺序	掌握正确的谈判思路，进行高效洽谈	讲授
	15 分钟	高效洽谈话术总结	学员讨论如何整理话术	将理论学习转化为话术	互动 点评
14:20- 14:35	15 分钟	第四单元 如何才能迅速签约	促成合作“6 绝招” 规模较大门店的合作思路 规模中等门店的合作思路 漫天要价门店的合作思路	学会促成合作的 6 种技巧 学会应对不同类型的渠道老板	案例 互动 讲授
14:35- 17:35	3 小时	第五单元 渠道策反实战 演练	运用之前学到的知识进行演练	课堂知识的实际运用，将理论转化为行为，从而行为定型	演练 点评