
工业品经销商开发与管理

【授课时长】

1天（6小时）

【课程收益】

1. 做好经销商的开发、管理与维护；
2. 掌握经销商选择的思路、标准与流程；
3. 掌握与经销商的沟通与谈判技巧；
4. 帮助渠道销售人员理顺经销商的管理思路；
5. 在企业的帮助下，增强经销商的生存能力；
6. 全面提高销售人员的渠道开发与管控能力。

【授课对象】

工业自动化、电气自动化、仪器仪表、电子电器、工程机械、机械制造、建筑工程、工业原材料、化工涂料、汽车客车、中央空调、暖通设备、电梯、钢铁、环保科技、IT设备、新能源、高新技术等行业销售管理人员、市场管理人员、资深销售人员。

【课程特色】

讲授互动、小组研讨、案例分享、视频情景、课堂练习、规律总结、难点答疑。

【课程大纲】

第一单元 了解厂商关系

1. 厂商关系的五大重要性
2. 厂家和经销商的利益差异
3. 厂商关系的细分五项原则
4. 厂商关系的分类与分工

◇案例分享：厂商关系的恩恩怨怨

第二单元 如何开发优质经销商

1. 选择经销商的四个基本思路
2. 选择经销商的六大标准
3. 开发经销商的七个步骤
4. 经销商选择工作流程示例
5. 开发客户的执行6个流程

6. 在沟通中明确客户的需求

7. 快速达成交易的 6 个技巧

◇表格工具：《经销商选择评估表》

◇案例分享：最牛经销商，手捏两大国际品牌

第三单元 对经销商的服务与管理（上）

1. 全系列推广

2. 建立良好客情关系的 4 个技巧

3. 良好的售后服务

4. 管理——销售状况 4 要点

5. 管理——销售计划 3 要点

6. 管理——经销商（销售）评估 5 要点

7. 服务与管理的 15 项基本工作

8. 服务与管理的 5 个基本工具

9. 服务与管理的 5 个基本角色

◇案例分享：距离产生美

第四单元 对经销商的服务与管理（下）

1. 经销商拜访与协同拜访 7 要点

◇工具表格：拜访和协同拜访的行程计划

2. 我们能给经销商些什么？

3. 如何拜访老经销商？

4. 拜访经销商动作七步法则

5. 冲货、砸价治理 3 要点

6. 冲货、砸价的 8 种类型表现与治理方法

◇案例分享：兄弟齐心，稻草变黄金