

《经销商管理技巧之十项全能》课程大纲

第一主题 “智勇双全“----- 经销商销售代表的角色认知

第二主题 “开宗明义’-----现代营销渠道理论精要

第三主题 “鱼水双赢”-----厂商关系的本质分析

第四主题 “擦亮三只眼”-----新经销商的寻择标准与流程

第五主题 “与狼共舞”-----经销商销售政策的制定原则

第六主题 “八部天龙”-----经销商日常拜访与管理技巧

第七主题 “天山七剑”-----大客户管理原则

第八主题 “三十六计”-----冲货，压价治理技巧 36 种

第九主题 “葵花宝典”-----经销商销售谈判原则

第十主题 “起承转结”-----新经销商谈判四步骤