

线上课程《经销商开发与管理——实战课程》

产品名称	线上课程《经销商开发与管理——实战课程》
公司名称	企赢（深圳）企业管理咨询有限责任公司
价格	299.00/人
规格参数	
公司地址	深圳市龙岗区吉华街道水径社区上水径水环路5号518（注册地址）
联系电话	18820199226

产品详情

培训对象:

销售总监、经理、主管、业务人员

凡参加线上课程可获得培训结业证书

课程目标:

- 1、掌握区域市场经销商的开发技巧
- 2、掌握市场调研的方式和区域市场的规划方法
- 3、掌握选择经销商的六大标准
- 4、掌握有效沟通的艺术和方法
- 5、掌握判断经销商优劣的九个方面
- 6、掌握从客户回答中整理客户需求的技术
- 7、掌握介绍产品塑造价值的策略
- 8、掌握提炼一针见血的产品卖点的方法
- 9、掌握高效谈判快速成交的方法
- 10、掌握成交前、中、后的谈判策略

- 11、掌握报价、议价、降价的策略
- 12、掌握经销商管理的策略
- 13、掌握经销商客情关系维护的方法

课程大纲：

第一部分：区域市场经销商开发

- 一、认识一下经销商
- 二、建立以经销商为核心的销售策略的目的是什么？
- 三、理解了厂商关系才能让我们如鱼得水
- 四、选择和经销商合作的意义是什么？

第二部分：经销商开发的武功秘籍

- 一、市场开发经销商的前提是什么？
- 二、进入市场前我们首先做些什么？
- 三、经销商的调查
- 四、经销商选择的三步工作流程标准及示例
- 五、优质经销商的选择
- 六、经销商选择残局破解

第三部分：经销商谈判：激励合作意愿

- 一、经销商谈判的内功心法
- 二、经销商谈判具体“套路”
- 三、经销商谈判技巧

第四部分：渠道管理与维护

- 一、什么是经销管理？
- 二、经销商管理技巧之终端管理技巧
- 三、经销商管理技巧之库存管理技巧
- 四、经销商管理技巧之应收账款管理技巧
- 五、经销商管理技巧之销售管理技巧

六、建立良好的客情关系

第五部分：如何管理渠道冲突

一、渠道冲突管理

二、对串货的管理

三、冲货、砸价治理