

实训 | 品牌商人员如何和经销商高效沟通？

产品名称	实训 品牌商人员如何和经销商高效沟通？
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

厂商很多不和谐因素几乎都出在沟通上面，尤其是月底，大部分品牌商业务人员有业绩压力，经销商有资金和库存压力，口水战不可避免，不欢而散、一拍两散也是常有事情。

厂商日常沟通中也存在很多问题，例如品牌商推广新品，费用沟通出现问题，致使市场推进不力，贻误战机。抛开市场营销的层面，就沟通我们做进一步的探讨。

厂商高效沟通的底层逻辑

还原一个品牌商人员日常沟通案例：

品牌商经理：

张总，马上月底了，库存也不大，该打款发货冲刺任务了

经销商老板：

李经理，你说仓库里还缺什么货，这库存已经很大了，等几天

任务总得完成啊，不然费用无法上帐，还有促销活动也无法参与

费用不要了，货发回来临期处理花费比费用大多了，巨亏

上个月你任务没有达标，承若本月达标，不能再放空炮

不是我想放空炮.....哎，明天下午打款发一车

明天上午，中午你一喝多，又不知去向了