

策略性经销商开发与管理

产品名称	策略性经销商开发与管理
公司名称	杭州石屹企业管理咨询有限公司
价格	30000.00/个
规格参数	
公司地址	滨江区
联系电话	0571-28284042 13221012602

产品详情

培训目标：1.厘清厂家与经销的关系，明确厂家业务人员的角色定位；2.学习经销商开发的策略，提升说服准经销商合作意愿的沟通谈判能力；3.学习拜访经销商的方法；4.学习管理经销商的策略要点及方法；培训对象：营销管理人员、业务骨干等，适用于通过经销商销售（渠道销售）模式的企业方业务人员（不是经销商：-）培训方式：课堂讲授、案例分析、小组研讨等启发式、互动教学培训时间：12小时，即贰天课程提纲：

引子：有什么样的客户，就有什么样的市场第一节、经销商不可回避、不可替代（重视、感恩）1、思考：我们为什么要找经销商？2、如何正解“厂商共赢”？3、厂商之间，业务人的角色定位4、对经销商应有维护、有管控 第二节、开发经销商策略思维1、经销商开发步骤（倒着构建渠道）2、客户合作的层级：潜在、目标、意向、合作、老客户/大客户...2、区域潜在客户资源调查3、拜访目标经销商评价经销商的六个维度，锁定目标客户工具：经销商量化评估表的应用初步拜访你的目标经销商4、选择合适你的经销商区域市场经销商结构的规划选择你需要的客户，适合的才是最好的 第三节、准经销商合作意愿促成谈判1、你得有好的态度（冰山下的东西）积极、正面、主动诚恳，可信的站在他的立场考虑问题关注到细节、关注过程生意之外的沟通能力2、准经销商谈判致胜技能要知道准客户的心思沟通谈判的关键要素及准备：实力、共赢.....准经销商说服技能六字真言：多问多听少说客户谈判技巧：暖场、让步、交换、配套、拖延/沉默、打破僵局...思考：换着角度去说服？（不和我们合作将会多么多么的“不好”！）沟通实用策略：厚而不憨、心中有数、营造环境、善动者动与九天之上3、准经销商合作意愿的激发了解他经营、管理的现状从中发现一些问题让客户意识到这确实是个问题，进而产生压力（痛苦）扩大这种痛苦（即在强化客户的需求）提供解决方案（即我们的合作方案）4、互动：新客户开发，疑难问题破解 第四节、如何有效拜访经销商第一步：拜访准备1、优秀业务人员的职业心态：有欲望、有目标、人勤奋、意志坚、会沟通、可信任：人乐观、懂世故2、确定拜访的目的和计划第二步：拜访接触1、和客户的情绪首先要要在同一个频道2、如何获得客户对你的认可/信任？讨论：如何克服经销商的“不关心”？3、先了解需求后介绍你的方案第三步：了解需求/引导需求1、探寻需求才会有更多机会案例：水果摊的销售达人讨论：客户说“你们的价格太高了”可能是什么想法？2、探寻顾客需求积累你对经销商的认识（经验）需求探寻技能——望、闻、问、切3、SPIN提问销售法激发客户的需求第四步：产品/政策/方案的价值呈现1、我们的政策是多么多么的好——NFABE法用应用及其应用限制2、换个思路去说服：不听我的将会多么多么的糟！案例：灵隐寺卖香的妇人3、让客户体验你的产品及服务——不要卖牛排，卖的是牛排烧烤时的滋滋声讨论：如何创造机会让客户体验你的方案或服务？思考：厂家对于渠道商有没有“品牌”？第五步：客户异议处理1、讨价还价关键词解析：施压、价值、交换、配套、期望值2、

互动：销售话术的运用与演练第六步：获取承诺1、承诺就是目标，给他好印象2、让客户带着对你的“标杆”去度量竞品3、提供必要的售后服务 第五节、如何有效管理经销商引子：提升你在经销商那的“影响力” 1、经销商管理的要点经销商管理管什么？（结果与过程）顾问式管理才是有效的方式2、经销商的评估与分级管理3、经销商的目标管理，设定、跟进与考核4、经销商的激励管理对经销商激励的内容对经销商激励的方式5、对经销商的过程管理最后，学员疑难问题破解；学员优秀案例分享与点评；