

**主办单位：杭州时代光华教育发展有限公司 杭州步步为赢教育科技有限公司**

**《渠道开发与经销商管理》**

**8.18 周六**

**杭州站**

**主讲老师：张方金**（渠道与终端管理专家）

**授课对象：**企业营销副总，营销总监，各级区域市场营销管理人员

**企业类型：**不限

**企业大小：**不限

**时间安排：**2018年8月 18日9:00至16:30

**地点安排：**待定

**参课费用：**学习卡套票3张/人

现金票1800元/人 [购买学习卡享受更多优惠](http://www.hztbc.com/public/study_card.php)

**人数限制：**150人

**课程目标**

* 通过对经销商筛选方法与工具的运用，给我一双慧眼——能在企业发展的不同阶段，不同的市场状况下，选择不同的经销商。
* 分析各种销售政策的利弊，参照不同市场开发阶段，不同竞争的情况下，制定针对性的经销商销售政策和零售终端的政策。
* 面对各意向经销商，通过不同的沟通策略与技巧，把公司政策的作用发挥到最大，吸引经销商的合作。
* 运用各种不同的掌控经销商的手段，同一区域多家经销商的如何管理？找准库存、窜货、乱价等原因，并掌握妥善处理渠道冲突的方法。
* 能对经销商进行有效评估与问题改善，有效实施与不合格经销商安全“分手”的方式方法与技巧。

**课程大纲 Outline**

**破题：思考下为什么出现这种情况**

* 一线品牌厂家人员被经销商埋怨
* 二线品牌厂家人员被经销商抱怨
* 三线品牌厂家人员被经销商笑骂

**第一讲：经销商开发**

* 经销商沟通方法与销售话术

课堂练习：沟通小互动

* 沟通困难的原因
* 沟通的流程
* 沟通工具

课堂练习：销售话术视频研讨

* 销售话术
* 销售技巧
* 经销商开发三部曲
* 定位
* 筛选
* 促成
* 经销商筛选标准与流程
* 管理能力
* 市场意识
* 实力勘察
* 市场能力
* 生意口碑
* 经销商筛选看访谈定
* 经销商心理及动力分析
* 经销商心理的真相、假相及应对策略
* 经销商动力分析
* 合作促成方法与套路
* 心中有数
* 营造环境
* 厚而不憨
* 谋定而后动
* 双向沟通
* 合作异议谈判处理
* 价格太高
* 操作不够灵活
* 合作方式与政策
* 签约技巧
* 条文技巧
* 渠道政策制定技巧与注意事项

**第二讲：经销商日常管理与维护**

* 五大杠杆，让经销商动起来
* 经营杠杆
* 预算杠杆
* 核算杠杆
* 费用杠杆
* 价格杠杆
* 有效拜访与成功激励
* 拜访的四大目的
* 确认拜访对象
* 确认拜访行程
* 讲究拜访方式
* 利益激励
* 服务激励
* 精神激励
* 压货与促销
* 为什么厂家喜欢压货
* 如何压货
* 压货后的关键——分销
* 促销好处
* 促销玩法

课堂练习：促销演练

* 经销商利润管理
* 经销商哭穷
* 经销商盈利模型
* 经销商利润来源
* 经销商不当获利“十大原罪”
* 经销商哭穷七种情形与对应方法
* 经销商利润飙升的七大绝招
* 经销商的十二个赢利模式
* 经销商盈利方案

课堂练习：经销商盈利方案设计练习

* 市场运营管控与能效提升方法
* 异常货流的分类
* 货流性质界定
* 货流数量认定
* 货流处理经销商异常货流
* 影响经销商绩效评估的因素
* 经销商绩效评估步骤与方法

案例讲解：某企业经销商绩效方案

* 经销商调整
* 填写《经销商整改备忘录》
* 正式解除协议的沟通
* 妥善处理善后事宜
* 经销商管理与维护六招七式

六招：

* 销售额稀释法
* 合同管理法
* 排行刺激法
* 情感交流法
* 釜底抽薪法
* 战略转移法

七式：

* 别惯坏了经销商
* 先“小人”后君子
* 别盲目向经销商加压
* 用信息拴住经销商
* 间接替经销商打市场
* 倾听他们的声音
* 额外诱因，经销商怎能不心

****

**张方金**

**渠道与终端管理专家**

**资历背景**

* 经销商盈利教练
* 澳大利亚南澳大学MBA
* 国际注册高级职业培训师（CISPT）
* 最实战的消费品营销管理培训专家
* 资深销售渠道管理咨询与培训专家
* 现任：某知名企业社交电商项目负责人
* 曾任：翔业投资（中国）公司企业商学院副院长
* 曾任：金光集团APP亚洲浆纸区域经理
* 曾任：北京欧德建材（欧典地板）广东、浙江大区经理

**授课风格**

17年实践工作经验，有咨询公司和实业双重职业经历，具有理论高度的同时又具备实战经验；拥有层层剖析，抓住关键，化繁为简的解决问题的能力，对区域市场管理与渠道管理有独到见解，较强的市场分析与策略规划能力。

**授课经验**

红牛维他命饮料、王老吉、安溪铁观音集团、长和茶业、金冠食品、福建仁升食品、新之源生物制品、味融食品、福州航港、香港泰兴食品集团金红叶纸业、鑫美纸制品、纽贝滋、爹地宝贝、光明乳业、金正大国际（农资）、惠尔康、麻姑实业集团、双汇集团、伊利集团、蒙牛集团、华美集团、万佛食品、龙旺食品、统一企业、湖南轻工盐业集团、永固集团、柒牌、利郎、贵人鸟、隆丰皮草（COZY品牌）、厦门大学EDP、兰州大学EDP、东北财经大学EDP、南昌大学EDP、福建师大、泉州医高专、泉州理工、百合网、OPPO手机、步步高电子、科华恒盛集团、熊猫机械集团、力达机械、远东环保机械……

**课程预告**

**时间：**2018年8月24、25日（周五、六）

**课题：**《管理者成长地图：情境领导》

**主讲：**谢玉雄（原富士康集团IE学院资深经理）

**学习卡套餐**

