**工业品营销渠道开发与管控策略**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **开课期数** | **开课时间** | **星期** | **课程费用** | **开课地点** |
| 第一期 | 2018年11月17-18日 | 周六一周日 | 3600元 | 上海 |
| 备注 | 费用包括：午餐、学员教材、增值税专用发票、听课费、茶点费、培训证书等。  培训方式：授课、视频、互动、小组练习、案例讨论等。  **卓翰承诺：**听课50%内对课程质量不满意，无条件全额退款！ | | | |
| **报名流程** | 填写最后一页的报名回执表并发送给相关联系人 | | | |

**【课程概要】**

在运作市场当中，您或您的企业是否碰到过这样的困扰：

1、整体市场开发规划非常到位，但市场就是死活开发不起来？以致团队沉沙折戟，信心大受挫折？市场成为了一个“死亡谷”。

2、成功开发了客户，但却管不住，管不好，甚至不知道如何管理，从哪里着手管理，以致“成也经销商，败也经销商”，管理成了市场大难题。

3、经销商数量不少，但却没有质量，或者有一定的能力却做很多产品，什么赚钱卖什么。优秀的经销商为何难以寻觅呢？如何来寻觅？

4、销售人员忙忙碌碌，但却不知道经销商真正的内在需求，以致市场工作与经销商需要南辕北辙？销售人员如何真正地去做顾问式销售呢？

在当前渠道为王的今天，作为厂家及其销售人员如何来开发经销商，用什么样的标准来开发经销商，如何评判一个经销商的优劣，以及是否适应厂家的未来市场发展呢？用什么样的方式去管理经销商？这些，都是厂家及其销售人员必须要解决的市场课题。本课程通过对开发经销商要采取的方法与手段，甄别经销商标准，管理经销商的技巧，销售人员的自我定位等，结合顾问老师亲身的实际案例，与销售人员一起，来进一步认识和探讨有关工业品经销商开发与管理实战、实效、实用、实操的工具与方法，从而通过培养和打造务实高效的经销商团队，获得市场上优势地位，让自己立于不败之地。

**【培训目标】**

* 认识经销商的市场地位及其作用，迎合市场发展潮流及未来渠道发展趋势。
* 掌握经销商开发步骤及其方法、手段，寻找适合企业未来发展的优秀的经销商。
* 把握经销商管理的标准及其艺术，明晰管理定位及其运作手法。
* 熟悉和了解经销商开发与管理过程中的一些工具运用等，通过一些市场工具等，来更好地开发与管理经销商。

**【课程对象】**

销售部经理、市场部经理、销售经理、市场经理、销售主管、业务员等

**【培训形式】**

讲授、现场练习、角色演练、案例分析、游戏体验、分组讨论、头脑风暴

**【课程时长】**2天

**【课程大纲】**

**第一讲：工业品销售渠道特殊性**

一、 什么是经销商？

二、我们为什么需要经销商？

三、我们为什么缺乏优秀的经销商？

四、为什么要选择和管理经销商？

五、销售人员与经销商应该是一种什么样的关系？

案例解析：变味的工业品经销商大会

六、厂商合作的三种类型

七、交易型客户关系的厂商诉求差异

八、当下管理型厂商合作关系

九、追求一体化型厂商合作未来

十、厂商实现双赢的三大基础

十一、工业品常见的渠道模式

十二、决定渠道模式的六个因素

**第二讲：优质经销商开发策略**

一、经销商调查

1、调查方式：

A.行业调查法。

B.追根溯源法。

C.借力调查法。(第三方)

D.跟随竞品法。

2、调查内容-经销商基本情况调查

案例解析：信和机械的成长过程

二、四个思路锁定目标经销商

1、选择经销商的六大标准

2、了解目标经销商的需求

三、考察目标客户

1、六大方面考察经销商

2、考察经销商的实战动作

案例讨论：大区经理的徘徊？  
**第三讲：经销商谈判与沟通**

第一步：拜访前进行周密准备

一、拜访前做好四个方面准备工作

附：拜访中需要那些工具

二、拜访接洽与建立信任

1、万事开头难—留下深刻印象的开场白

2、建立良好人际关系的五个台阶

3、拜访要注意的八个问题

演练：开场白与拜访训练

第二步：准确分析和把握经销商需求

一、不了解需求就销售的四大后果

二、探明客户需求技巧

1. 需求冰山

2. 隐含需求与明确需求

3. 经销商需求心理变化

第三步：充分塑造和传播产品价值

一、产品价值塑造路线图

二、FABE的理论基础—客户心中的5个问题

三、特点|优点|利益(FAB)对销售的影响

四、把产品的功能转化为买主的利益

五、如何联结产品与顾客的需求

六、介绍产品时的注意事项

演练：实例练习

头脑风暴：运用FABE法则做卖点挖掘

第四步：谈判中处理经销商抗拒点

一、异议处理流程及原则

二、销售人员消除经销商者的担心

三、经销商代理产品时，最关心的三个方面

四、经销商的六个谎言

第五步：合约缔结 达成合作

1、合约签订的内容

2、合约签订的注意事项

3、债权债务的说明—风险共担

第六步：.经销商建档

1、建档的原则

2、建档的内容

精彩案例呈现：优秀的经销商是如何开发出来的？

**第四讲：经销商的管理与支持**

一、经销商管理的常见误区

二、销售人员业绩评估指标设定

**三**、经销商日常拜访的两个原则

四、拜访经销商的六个任务

五、拜访经销商的六步规定动作

六、掌控经销商的七种方法

七、更换经销商的六个准备

**第五讲： 厂家营销人员的定位**

一、营销人员的发展定位

二、平衡销售和购买心态

三、职业化销售人员的四大关键

四、销售代表的自身修炼

**讲师介绍**



**张鲁宁老师**

* 卓翰培训 高级讲师
* 实战企业首席营销培训师
* 国家认证高级培训师
* 中国培训联盟特聘销售主讲讲师
* 中国工信部评选2010-2011年度百强讲师

**【实战经验】**

18年世界500强大型工程机械跨国企业工作经验；历任销售代表、区域经理、销售经理、销售总监等职，有丰富的销售经验、销售管理经验和销售辅导经验。

在销售职业生涯中，作为销售精英，完成销售项目上百个，主导几十个的大型项目的售前和销售工作、曾攻克多个被公司放弃的大客户，为公司创造巨大收益；

在销售管理中为了提升销售人员的销售技能，开发出一套销售人员成长方案，使得公司的销售人员快速成长，缩短人员成长周期，节省公司培养成本；

10年的培训经验，有效结合多种训练方式，注重实战演练，把案例与实战巧妙融合，

国家认证高级培训师，中国培训联盟特聘销售主讲讲师，中国工信部评选2010-2011年度百强讲师，

获得2014年由中国人力资源部，中国培训杂志社主办 “我是好讲师”全国大赛的最高荣誉TOP30强。

**【授课特色】**

* 实战经验丰富，能给企业带来有效的解决方案；
* 实践案例深刻，能帮助学员在案例中掌握知识；
* 学习氛围轻松，让学员在快乐状态下提升技能；
* 敢用效果说话，让学员在培训结束后获得提升。

**【培训风格】**

培训风格睿智、幽默、寓教于理、深入浅出；对工业品企业的销售遇到的问题有非常深的领悟，能够一语中的，内容活泼，启发性强，让学员人员听得懂、记得住、学得会、最终改变营销行为，深受学员喜欢。

**【授课经历】**

**工程机械：**斗山工程机械（10期）、斗山机床、斗山装载机、雷沃工程机械（8期）、三一工程机械、河北厦工机械、、合肥湘元（三一）、河南泰鑫机械、百瑞机械、永弘机械（斗山）、英格索兰山猫、斗山叉车（30期）、天力叉车、龙工叉车、西林叉车、山推叉车、科朗叉车、合力叉车

**机械制造：**潍柴动力、恒天动力、雷沃发动机、中车集团、SKF、华隆机械、强信机械、史比诺物流设备、艾迪精密、普堃液压、青岛福田博宁自动门、华建钢板仓、一然锅炉、鑫亚集团、海普制盖、蓬泰集团、夏凯晨电器集团、平高电气、华通电气、安科瑞电气、登禄电气、上海华东电器、天舒电器、易特斯、腾达不锈钢

**汽车农机**：福田戴姆勒（50期）、福田时代汽车（共20期）、、一汽解放、陕汽重卡、济南重汽、扬州亚星客车、金龙汽车、舒驰汽车、桂林大宇客车、现代摩比斯汽车零部件、三角轮胎、玲珑轮胎、福田五星农用车、雷沃阿波斯农机（10期）、LS农机、五征农用车、约翰迪尔、时风集团

**建材化工：**华峰化工（10期）、万华化工、德邦科技、泰盛精细化工、荣昌制药、东明石化、汇丰石化、京博石化、华科化工冀东水泥、山水水泥、万华建材、顺达聚氨酯、河南汇金集团

**金融保险类：**中国人保财险、太平洋财险、

**其他：**艾曼凯生物、玛努尔核电**、**青岛港、森达美港**、**大连港、胜利油田、513航空、中国空间技术研究院、中航集团、习远咨询、京鲁渔业、乐天家居、远传广告、南京盛唐、重庆玄宇、山东高速、益海粮油、民和牧业、山东铝业、华能电缆、宝世达集团、哈尔滨东联、邹平广电等众多知名企业近1000家。

**【主讲课程】**

* 《大客户营销策略与销售技巧》
* 《大客户开发与销售策略》
* 《大客户顾问式销售实战技能》
* 《工业品销售有”礼“走遍天下》
* 《服务智胜——工业品大客户的服务技巧》
* 《经销商开发与管控能力提升》
* 《销售精英公众表达与呈现技巧》

**卓翰培训·公开课/沙龙·课程报名表**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **课程信息** | | | | |
| **课程名称** |  | | | |
| **主讲老师** |  | | | |
| **培训时间** |  | | | |
| **培训地点** |  | | | |
| **报名信息** | | | | |
| **公司名称** |  | | | |
| **联系人信息** | **姓名** |  | **电话** |  |
| **手机** |  | **传真** |  |
| **参 训 人 信 息** | | | | |
| **姓名** | **职 务** | **手 机** | **E-mail** | |
|  |  |  |  | |
|  |  |  |  | |
|  |  |  |  | |
|  |  |  |  | |
|  |  |  |  | |
| **付款方式** | □转公司账户 | |  | |
| **账号信息** | 公司账户：  户名 ：上海卓翰企业管理有限公司  开户银行：上海农村商业银行国定路支行  账号 ：32454938010001855 | | | |
| **联系我们** | 电话：021-31267767 邮箱：service@zhuohan-edu.com | | | |