

经销商管理的20条原则(2) PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/289/2021_2022__E7_BB_8F_E9_94_80_E5_95_86_E7_c123_289102.htm 11：访问计划 对经销商的管理工作，主要是通过推销访问进行的。业务员要对自己的访问工作进行一番检讨。许多业务员常犯的错误是，对销售额比较大或与自已关系良好的经销商，经常进行拜访；对销售额不高却有发展潜力，或者销售额相当高但与自已关系不好的经销商，访问次数便少。这种做法是绝对应当避免的。 12：访问状况 业务员要对自己拜访经销商的情况进行分析。一是制定的访问计划是否认真执行了。如计划每天拜访几家经销商，然后与实际情况进行对比，如果每个月的计划达成率不高的话，业务员就要分析原因。二是业务员要做建设性的拜访，即业务员的每次拜访，都会给经销商的经营管理工作有帮助，经销商欢迎业务员的拜访，不认为业务员的拜访是麻烦，这样才算是成功的拜访。 13：人际关系 业务员和经销商之间有良好的感情关系，会促进销售工作。与经销商保持良好的关系，是推销工作的重要内容。业务员要经常检讨自己与客户的关系怎样，设法加深与客户的感情关系。 14：支持程度 业务员应该确定经销商到底是支持自已的公司，还是竞争对手。如经销商是否优先参加自己公司的促销活动？新产品的推广是否是按照自己公司的规定而做？在竞争越来越激烈、商品与交易条件又无甚差异的情况下，业务员能否赢得经销商的支持，这对产品销售影响很大。因此，业务员得到经销商的积极支持是相当重要的管理工作之一。 15：信息的传递 所谓“信息的传递”是指，业务员要将公司制

定的促销计划传达给经销商，然后，业务员再了解经销商是否确实按照公司规定的方法进行，或者是否积极地推销自己公司的产品。“如果发现经销商未能按照公司的规定去做，这便表明经销商的运营体制发生了问题。有时，业务员必须针对“追踪的问题”，设法改善管理经销商的办法。16：意见交流 业务员应经常与经销商交换意见。业务员不妨反省一下，自己与一些重点的经销商是否经常交换意见？如果不曾有过这种机会的话，业务员就要考虑如何改善与经销商之间的人际关系了。意见交流与商谈应同时进行，这样可强化彼此之间的关系。17：对自己公司的关心程度 经销商对自己公司的关心程度，对自己的公司是否保持积极的态度，这也是对经销商管理的一个重要方面。业务员要经常向经销商说明自己公司的方针和政策，让对方不时抱有关心和期望。18：对自己公司的评价 自己公司的地位对经销商来说是否举足轻重？换句话说，经销商是否积极地期望增加销售额？业务员应该确立自己在经销商心目中的地位。19：建议的频度 业务员负责的经销商各有特色，因此对经销商的管理也应配合经销商的特点，才能够做到事半功倍的效果。每个经销商应该采取什么样的战略，根据这个战略，业务员应该提出什么样的建议等，都必须事先加以分析。业务员如果积极地实行经销商管理的话，对经销商提出建议的频度也会大大地增加。20：经销商资料的整理 业务员对于经销商的销售额统计、增长率、销售目标等能够如数家珍的话，即表明他对经销商的管理工作做得很好，同时对经销商的管理也很完善。相反，业务员如果对经销商的各种资料一无所知，只知道盲目推销，即使销售额有增加，也是短期现象。因此，记录、整理经

销商资料是相当重要的工作。以上是经销商管理的20个重点。对经销商进行管理的方法是：1. 经销商资料卡。业务员必须定期地检查经销商资料卡。上述事项是否确实地记录、整理、追加？2. 分析经销商资料。凡是与经销商有关的资料都要详细地进行分析。3. 经销商访问。可从与经销商的交谈及观察店頭情况中发现问题，找出对策。4. 其他。利用经销商到公司走访、业界信息、销售会议等机会进行管理工作。(Edit BY Nathalie) 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com