

像“管理终端”一样“管理二级经销商” 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\\_\\_E5\\_83\\_8F\\_E2\\_80\\_9C\\_E7\\_AE\\_A1\\_E7\\_c123\\_289169.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/289/2021_2022__E5_83_8F_E2_80_9C_E7_AE_A1_E7_c123_289169.htm) 作为区域一线销售人员，相信大家都能感觉的到，二级经销商管理工作就像初做终端一样多而杂、繁而乱摆在区域一线销售人员面前，并且每一位二级经销商，伴随着区域的差异、性格的差异、知识的差异等等参差不齐的因素，造成了现今许多企业区域对于二级经销商管理工作是一片空白。但对于每一位区域一线销售人员，又无不是每时每刻都要面对着二级经销商，那么我们有没有合理的管理方法呢？当每个区域一线销售人员在注重终端管理的同时，是不是忽略了相互相存的渠道；当区域一线销售人员注重消费者的习性的同时，是不是忽略了二级经销商的管理。对于终端，每个企业、每个区域一线销售人员都在讲“精细化终端”、“数据化终端”、“决胜终端”等等终端管理体系。那么对于二级经销商呢？很多企业、区域一线销售人员人想到的都是驾驭二级经销商、控制二级经销商、套住二级经销商，而没有真正的做到管理二级经销商。笔者刚下区域负责区域销售时，就针对渠道的管理与开发，提出了“像做终端一样做渠道”；而在些策略地牵引下，针对二经销商管理，又提出了一个全新概念：“像管理终端一样管理二级经销商”。可以说，终端管理对于我们每一位区域一线销售人员都不陌生，如果我们区域一线销售人员能把管理终端的手段，如：终端走访、终端评比、终端互动、终端培训、终端推广、终端规划等等终端管理行之有效的方法用在二级经销商管理工作上，那么我们的二级经销商肯定

能管理好，二级经销商管理好了，那么我们作为区域负责人天天关心的渠道通了，渠道通了自然终端就能胜出，终端胜出销售就能提升！为此，笔者结合自身从管理终端找出的管理二级经销商的共同点，给予区域一线销售人员在管理二级经销商参考，从而让我们更多的二级经销商为企业的拓展奠定基础！

一、经常做好二级经销商走访工作 我们每位区域一线销售人员如能做到勤跑勤走访，像走访终端一要及时、整时、并呈计划性，相信我们的二级经销商对我们区域一线销售人员又是另一种感觉。可以说，对于很多区域，特别是大省份的区域，很多企业区域一线销售人员都在采取遥控指挥我们的二级经销商，甚至在一些偏远区域，一些二级经销商半年都见不到企业销售人员，在这种情况下，我们二级经销商怎能有信心与决心为企业全心投入！其次，人的感情是在不断认识与交谈中升温，而人的信任也在这种感情升温的条件下建立。二级经销商作为企业发展价值链的重要一环，其同样需要区域一线销售人员在人性中提供关怀！而这样，只有区域一线销售人员勤跑勤沟通，才能增加彼此了解与信任，才能促进彼此间的精诚合作，从而推动我们的销售！

二、给予二级经销商提供一个互动的平台 我们每位区域一线销售人员如能推动二级经销商之间相互学习与交流，就能迅速提升二级经销商的整体经销素质，而这些必然是建立在区域一线销售人员创造一个二级经销商互动的平台，有了这个平台，我们每一位二级经销商就能在互动中学习与提高，特别是二级经销商彼此间的沟通，也能促成一些日常碰到销售问题的解答。其次，给予二级经销商提供一个互动的平台，也减少了一些二级经销商在平时磨擦，增强他们彼此间的了解，

促进二级经销商在有序地条件下竞争。同时，也可以杜绝与消除一些对企业自身不利的小道消息传播，如很多二级经销商都认为要取得好政策，都要在与取得企业销售人员的关系，而没有这种关系的情况下，总认为取得政策不公平，有了这种互动平台就可以让我们二级经销商坦诚相对，消除企业、二级经销商之间的误会，齐心协力做好每一个二级区域的销售！

三、注重二级经销商评比工作，掀起比、赶、超的氛围

作为区域一线销售人员，在做到勤跑勤沟通以及创造了二级经销商互动平台时，之后，在管理众多二级经销商时，肯定要赋予更多的方法，而以评比活动、树标兵的形式，是最能掀起二级经销商比、赶、超的氛围。可以说每一位二级经销商都有上进心，都有做好本区域意识！这就要有促动的方法，此时，这种小范围的评比对于二级经销商是最有效的，一是很多企业的评比活动，只限于一级代理商在企业全年营销总结时才有，所以这种小型评比活动有针对性与促动性，也能让二级经销商主动参与，因为这种活动二级经销商跳一跳都能够得着；二是做好这种小型评比工作，能营造小范围的比、学、赶、超的氛围，从而对我们二级经销商的管理工作起到更大的作用！其次，有评比，也会让我们二级经销商之间看到自身差距与不足，只有让二级经销商了解到自身的差距与不足，才能让每一个二级经销商做到有的放矢，同时，也更能激发二级经销商的上进心，这样二级经销商肯定也会积极寻求迎头赶上的方法。

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](http://www.100test.com)