

# 《经销商管理动作分解培训》

## 图书基本信息

书名：《经销商管理动作分解培训》

13位ISBN编号：9787550202795

10位ISBN编号：7550202796

出版时间：2011-9

出版社：京华

作者：魏庆

页数：316

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《经销商管理动作分解培训》

## 内容概要

《经销商管理动作分解培训(升级版)》是作者12年一线业务经验的总结和升华，再经过近10年的培训课堂的验证，浓缩而成的经销商管理宝典。围绕经销商选择、谈判、煽动、激励、日常管理、经销商政策制定、价格冲突解决、经销商更换等实际操作问题，给出具体的解决方案。

作者以《经销商管理动作分解培训(升级版)》为教材，已为可口可乐公司、联想集团、统一企业、美的集团、恒安集团等企业提供了上百场企业培训。2005年《经销商管理动作分解培训(升级版)》的初版获得读者的高度认可，成为统一企业、美的集团、石家庄制药、富士宝电器等40余家大型企业团购的内部培训教材。

# 《经销商管理动作分解培训》

## 作者简介

**魏庆,实践经验：**从基层业代做起，12年销售实战经验，历任可口可乐公司，顶新国际集团的知名企业的业务员、主管、销售经理、产品经理、企划总监、营销总裁等职。

**培训主张：**“理念到动作”营销培训创始人，主张“培训要把理念宣导落实到动作分解，让学员上午听完下午就能运用”。

**专业资质：**2002年初进入营销培训咨询行业，拥有近10年培训经验，先后为可口可乐公司、中国石油、联想集团、统一企业、美的集团、TCL集团、九阳家电、恒安集团、嘉里粮油、大自然木地板、富安娜家纺等国内外500余家企业提供营销培训。

**客户口碑：**众多大型企业连续邀魏庆老师作系列营销培训——统一企业先后31次、美的集团先后28次、TCL集团先后11次、恒安集团先后11次邀请魏庆老师做系列营销培训。

**理论成果：**国内多家营销专业媒体特约撰稿，著有《魏庆理念到动作营销培训文集》、《经销商完全手册》、《新品上市完全手册》，其10余套培训课程在国内50余家电视台热播。

# 《经销商管理动作分解培训》

## 书籍目录

升级版前言升级版导读课程概述 第一章 端正观念：多维度动态看厂商关系 第一节 厂商关系中的悖论 第二节 多维度看厂商关系 第二章 新经销商的选择 第一节 经销商的选择思路 第二节 经销商的选择标准 第三节 经销商选择残局破解 第四节 经销商选择动作流程 第三章 经销商谈判：激励合作意愿 第一节 经销商谈判的内功心法 第二节 新经销商谈判“套路”一——建立专业形象 第三节 新经销商谈判“套路”二——让经销商感到安全 第四节 新经销商谈判“套路”三——一定会赚钱 第五节 新经销商谈判“套路”四——残局破解 第四章 经销商日常拜访动作流程 第一节 经销商日常拜访动作流程——服务模块 第二节 将小商日常拜访动作流程——客户管理和专业影响力模块 第五章 经销商政策制定“迷踪拳” 第一节 为经销商提供多维度商业价值 第二节 经销商的第一层需求：厂家诚信服务 第三节 经销商的第二层需求：安全经营，不会赔钱 第四节 经销商的第三层需求：持续的利润增长 第五节 经销商的第四层需求：经营管理能力的提升 第六节 经销商合同签订 第七节 经销商考核奖励政策 第六章 与狼共舞：大客户的治理 第一节 大客户是厂商自己养大的 第二节 如何与狼共舞——与大客户和平共处 第三节 屠狼有术——怎样让恶性大客户“安乐死” 第七章 冲货、砸价治理 第一节 预防冲货，全面了解冲货类型 第二节 对症下药，千方百计打冲货 第三节 预防二批冲货和二批砸价观点链接一 有效的营销培训：从理念宣传落实到动作分解观点链接二 营销人的营销技能模块清单观点链接三 企业内部营销知识管理：肥水莫流外人田观点链接四 新书简介《中小终端销售人员工作技能模型》 后记 营销人如何跳出职场潜规则——销售人员的成熟职业心理

# 《经销商管理动作分解培训》

## 精彩短评

- 1、晚上看了，第二天在公司就能用得上了。。讲得很好，很贴切。。
- 2、特别好的一本书实在，以后出门都可以带着边看边用
- 3、听过魏老师的课，终于买到魏老师的书
- 4、经销商管理动作分解培训（升级版）：你可以不知道经销商到底想什么。你也可以不知道经销商到底要什么。但你却不能不知道自己想要什么。从结果的目的来说，经销商永远和你是站在一条战线上的，帮助他们也就相当于帮助了自己。行业的或者团队的成功，才会完美的结果。
- 5、2016 亚马逊
- 6、无须多说，对每个营销人都有用，值得购买。
- 7、之前买过这个本书的上下册，这次是合订本 内容基本一致 非常好 很不错
- 8、目前关于经销商管理方面，还没有见到比该书更好的书了！作者实战经验很丰富，不论对于企业市场部人士，还是一线业务人员，都有很好的指导作用！
- 9、书很好，通俗易懂吧，学学基础，本人经常会和经销商打交道，学学理论，静下心来还是很好提高的。
- 10、虽是升级版，有很多与上版重复的，但还是获得了很多新鲜知识，希望魏老师可以多多出书！！
- 11、相比较其他关于营销经销商管理方面的书籍，这本书很明显有很多不错的地方，唯一不足的很多方面没有详细的剖析问题，一个营销界的老人写这么一本书我相信很多方面都有自己的独到见解，而不只是大家表面上都能看到的東西
- 12、实用
- 13、本书的不管是内容还是具体的操作都有非常细致的描述和指引，不管是销售新手还是老手都可以看看。对我而言，看完以后让我获益匪浅！真的非常感谢作者和当当！
- 14、魏老师书中的内容都是从市场的实战经历中提炼出来的，可实践性很强。
- 15、下一步培训员工之用，先备着
- 16、厂家渠道管理必读书之一，对于管理经销商有极大的启示，受益匪浅。
- 17、很实用的书，对做分销的同仁很有帮助
- 18、语言粗糙但是接地气的真话
- 19、公司书库购买书籍，书籍不错~
- 20、第二遍正在进行中...喜欢魏庆老师的这本书，学到非常的東西...并不是说，自己不会，但作者总结、归纳得知识很系统，学了就能用，实战指导性非常强！
- 21、看了部分,很吸引人,有实战的冲动!
- 22、实战手册许结合个人实际情况。
- 23、很不错的一本经销商管理书籍，手把手教你管理。许多观点可融汇贯通至其它领域。
- 24、细节研究经销商管理，对于厂家业务人员，比较实用。
- 25、快递速度很快，书性价比很高，同事推荐的。
- 26、内容实用，而且作者的文字功底其实很强大
- 27、好书值得一读
- 28、不错，有些东西我们知道，就是没有系统起来！
- 29、适合有经验的
- 30、举例很多，很好，很实用，但理论方面有点空
- 31、朋友介绍的 快销销售必学
- 32、至今为止看到的最详细的分解类书籍，很好，值得推荐
- 33、魏老师的书一定要好好看，深入浅出，比同类其他的培训书籍高一层次。
- 34、该书总体来说不错，里面的内容实践性强，很强很详细的叙述了关于销售的理念
- 35、内容早就知道了 而且书的质量不错
- 36、这本书通俗易懂 贴近实际 是一本不可多得的经销商管理方面的书
- 37、实战，一本好书
- 38、挺实用的，理论与实践结合，值得推荐！

## 《经销商管理动作分解培训》

- 39、内容一般、过于琐碎、对我所在的行业帮助不大！
- 40、还是一本比较不错的，实用性和理论性相结合的比较。只是书籍更多的是从快消品的角度来看待和研究问题，具体到我们行业的时候还需要不小的变通。整体来说不错，但是渴望更贴切的。
- 41、书很好，快递很慢，给好评吧
- 42、看了几页，爱不释手。很多问题都是我工作过程中遇到的，也是我迷惑的东西。希望它能给我更多的答案。
- 43、看过为老师视频很喜欢，与前一版衔接的不错 支持一下
- 44、书本很不错，在实际中很受用。
- 45、对于内销来说，非常非常实用，特别是面向大众的消费品方面的市场营销。
- 46、非常好的一本书 很实用  
发货也特别快！晚上下单，半夜就发货了，第二天中午就收到书了！不错不错！而且比其他网站折扣大哦
- 47、发货速度不错，内容还没有来及看，应该不错
- 48、不错，挺有用的一本书，工具和方法有借鉴价值
- 49、对没多少实战经验的大学生来说，是本好指南！
- 50、操作性很强，经销商选择、谈判、拜访、政策、管理等方面细致到位，案例清晰，实战型教材
- 51、经销商管理干货，非常值得一读！
- 52、很喜欢魏庆的书和他上的课，说的很直白透彻！
- 53、更适合快速消费品代理商的管理，整体来说很不错，实用。
- 54、好书，很实用！我是在看到该书电子版后再购买的，纸质版更加详细。
- 55、魏老师是实战型讲师，写的书贴近实际，就是为我们量身定做的。很好，受益匪浅！
- 56、刚刚接触销售工作，在网上搜索书籍时，看到本书有很高的好评，就购买了。入手质量不错，内容还未看
- 57、内容还是贴近快消品行业，话术思路有一定借鉴意义。
- 58、很实用，语言还是油了点
- 59、大实话，大实用
- 60、实战经典
- 61、实用，适合销售人员
- 62、对于管理经销商有一定的参考价值，但是行业不一样，方法还是需要调整的。
- 63、看的过程中结合以前工作中遇到的方方面面的问题，时有豁然开朗的感觉
- 64、非常不错，专业理论系统，案例丰富，观点具有学习价值。
- 65、特别实用的一本书
- 66、很实用，看了后好多问题都解决了 不错！！！！
- 67、通过阅读，使我们的知识能够系统的梳理
- 68、作者实力非常强
- 69、对于没有太多渠道管理的人来说很受用
- 70、书是不错的，但下单时注明要周末送货，而快递在工作日就要送来，搞到很麻烦！！！！很麻烦！！！！而本来今天周六有个单说明会送到手的，却还没到，而且快递员不接电话，对这样的物流十分不满意！！！！
- 71、公司用书，据说很不错，前期已经提了三本，这次又买了28本，但这么大金额当当也没有给我任何的优惠
- 72、这本书对于厂家销售人员非常实用，理论与实践相结合，看过即能使用。
- 73、过于接地气。。。。
- 74、现学现用，适用性很强的一本书
- 75、实战性很强，不属于纸上谈兵那种。
- 76、很实操
- 77、这本书是我觉得买的最好的一本书，正好适用于我的工作中，给力
- 78、正版 而且做销售不论什么行业 这本书都通



# 《经销商管理动作分解培训》

## 精彩书评

1、&lt;&lt;经销商管理动作分解培训》,本书有魏庆老师所著.本书通俗易懂,真正的是上午看完,下午就可以运动的实践版的书。本人从事快速消费品行业有10年有余,从事管理经销商也有10年之余,但是从没有系统的想过如果更好的管理一个客户。在管理的客户或者带领团队的时候比较随心所欲,想一出是一出。正因为如此,本人从事10余年才混个销售经理。本人未读此书时,感觉自己很了不起,觉得管理经销商是很容易的事情,但是看过此书后,就觉得自己很渺小。感觉自己以前很自大,也真正明白数年以前和自己同职位的人,为什么有的人可以做大区经理甚至有的人是销售总监、总经理。看了魏老师的书,才真正明白一个销售人员应该如何去管理一个经销商。如何去培训业务人员管理好经销商。活到老、学到老,这个是永恒不变的。我已荒废了10年了,自从走出校门后就没有学习了。而本书的作者从基础的业务人员、到销售经理、大区经理、销售总监、到高级的培训师,一路走来,一路学习,一路总结。本书是我今后管理经销商灵丹妙药,是一本放在随身携带的书,一本培训销售人员的良书益友。针对本书目前对我有用的是第四章经销商日常拜访的动作流程,我会制作成PPT,和团队的员工一起分享。另外我又找到了魏老师一本关于终端业务的本,也会弄成PPT的样子去培训经销商的业务人员。最后,感谢魏老师!谢谢



# 《经销商管理动作分解培训》

## 章节试读

### 1、《经销商管理动作分解培训》的笔记-第103页

4P 产品 通路 价格 促销 大标准，SWOT 强势 弱势 机会 威胁 对竞品做对比环境分析

# 《经销商管理动作分解培训》

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)