

《打造无敌卓越销售团队特训营》

课时：2天

课程受众：总经理、副总经理、销售总监、销售部经理、区域经理、销售人员。

授课方式：案例体验 + 实战方法 + 录像观赏 + 角色扮演 + 提问互动 + 分组讨论 + 全面演练

课程背景：

为什么公司销售业绩增长很慢而只有你着急而业务人员不着急？

为什么业务人员总是抱怨公司政策不够好？

为什么销售人员总是替经销商说话？

为什么促销费用花了不少就是不见效果？

为什么好的业务人员招不来、不好的业务人员又撵不走？

为什么新招聘的业务人员上手很慢？

为什么很多销售人员我行我素不服从管理？

为什么你每天都很忙却还有太多的事情等着你做？

为什么奖金没少发业务人员还是不满意？

所有这些原因都是因为缺乏好的销售领袖。所谓“兵熊熊一个、将熊熊一窝”说的就是这个道理。一个好的销售领袖即能给公司带来可观的利润，更能培养出一支战无不胜的销售铁军，使公司能有长远的发展。陈龙生老师根据在企业多年的从业经验精心打造了销售领袖的训练课程，励志为企业培养更多更好的销售人才，为企业界的朋友们排忧解难！《打造无敌卓越销售团队特训营》为企业输出顶尖销售领导人才。

课程收获：

特别提醒：每一种管理技能都有具体的实战招数

- 1.你不再为选什么样的人进入你的团队而头痛，因为你有一套很科学实用的招聘办法。你发现用这套方法招聘的人正是你最想要的。
- 2.你不再惧怕与下属沟通，因为你知道不管是谁你沟通起来都能得心应手、发挥自如，每次与你的下属沟通完他们都充满信心。
- 3.你非常清晰整个销售团队的销售进程，对各种销售数据了如指掌，你可以做到运筹帷幄、决胜千里。
- 4.销售团队的所有成员每天都充满激情和斗志，不管碰到什么困难他们依然充满信心。
- 5.你非常了解你团队中的每一个成员，而且知道怎样激发他们的工作热情。
- 6.你的时间比以前多多了，因为很多事情业务人员自己可以解决了。
- 7.新人在你这里很快能变成销售精英，因为你有一套科学的训练方法。
- 8.你工作很轻松，因为你学会了授权。
- 9.你的领导越来越器重你，因为你总是超额完成任务。

课程大纲：

第一部分你的团队到底得的是什么病？

1. “兵熊熊一个、将熊熊一窝”，你的团队销售业绩上不去应先从上面抓起。

故事：大雁飞翔的故事

2. 没有好的目标与激励机制，员工不会拿出 100%热情工作。

案例：小王夺标的故事

3. 团队成员明争暗斗、不懂合作，缺乏良好的竞争氛围，这是缺乏凝聚力。

故事：谁是世界上最重要的人

4. 干好干坏一个样使优秀的销售人员离职、差的销售人员张狂。

案例：没有销售数据怎样管理团队？

5. 责任不到位、奖惩没依据。

案例讨论：难管的销售人员。

第二部分 找对人才能做对事

测试：你是优秀的销售经理吗？

1. 销售人员招错了等于慢性自杀。

你的面试问题能了解应聘者的真实情况吗？

招聘现场为什么没人投简历？

对于销售人员为什么你经常看走眼？

为什么应聘者谈到薪水问题你总是难以应付？

故事：捕鼠科长的故事松下招聘策划人员

2. 到底怎样招聘能招到你想要的人？

装也要象一个专业的招聘人员。

布置现场、请君入瓮。

性格测试帮你做好第一轮筛选工作。

实战招数：几种新的招聘方法的介绍

3. 招聘性格测试手段及应用。

你知道那种销售人员最适合开拓新市场吗？

你知道那种销售人员最适合做销售内勤吗？

你知道那种销售人员最适合作为后备干部培养吗？

你知道那种销售人员最适合接听客户投诉吗？

实战招数：16PF 测试及销售人员的特征；4 型人格测试及销售人员的特征

视频：如何招聘销售人员

4. 国内外知名企业招聘销售人员的各种怪招

附录：微软及可口可乐公司面试题目

5. 新的招聘方法：无领导招聘讨论

小组讨论：你的企业应该采用哪些招聘方式及经典面试题目讨论案例讨论：刘小姐错了吗？

第三部分 如何把一张白纸变成绚丽的图画？

1. 新员工培训什么？

视频：老鹰怎样教会小鹰飞翔？

故事：刁难的音乐学院教授米芾学书法

为什么新员工培训总是走过场？

为什么总是没有合适的人才及合适的教材给新员工培训？

怎样让新员工快速适应新的工作岗位？

如何让新员工将知识变成技能？

2. 各种训练方法介绍及适应情况？

怎样给成人培训效果最佳？

怎样建立公司销售人员的培训体制？

实战招数：现场练习：铁三角法；特别推荐：产品大师法

3.培训准备如何做？

新员工培训分几个部分？

销售培训与销售训练有什么区别？

谁是最好的培训师？

4.培训效果如何考核？

没有考核的培训等于白做。

实战招数：几种有趣的考核办法

5.年度培训计划如何定？

案例：宝洁公司销售人员培训体系

可口可乐公司销售人员培训体系

游戏：培训用小技巧训练

第四部分 如何保证你的团队持久发展？

1.使销售人员干劲十足的激励十招。

故事：有这样一位好妈妈

为什么性格不同的销售人员激励的方式也不同？

为什么激励不仅仅是表扬？

激励与奖励有什么区别？

实战招数：业绩 PK 法快速提升销售业绩

视频：PK 法在某企业的应用

2.管理人员如何做才能达到最佳激励效果。

管理者如何调整员工的心态？

管理者如何营造好的团队氛围？

3.销售人员绩效考核内容。

不同时期怎样应用不同的绩效考核方式？

怎样设定考核目标既兼顾了过程又兼顾了结果？

绩效指标的搜集应该怎样完成？

4.绩效考核方法及步骤。

实战招数：KPI 考核细节及注意事项

5.销售人员薪酬设计方法及适应条件。

6.打造无敌销售团队机制

怎样让团队成员相互合作？

怎样让团队成员相互信任？

怎样建立学习型组织？

案例讨论:不切实际的考核办法；戴尔的太太式培训。

第四部分 销售团队管理的五把利剑

1.销售目标管理。

故事：哈佛大学的调查

销售团队要设定那些销售目标？

销售目标的分解要注意那些事项？

如何设定激发团队积极性的销售目标？

销售目标分解后就万事大吉了吗？

小组练习：今年销售 5000 万，明年的目标怎样设定

2.会议管理。

- 如何将销售会议变成培训？
- 销售部门应该召开那些会议？
- 怎样避免会议综合症？
- 视频：早会应该这样开
- 实战招数：这几种销售会议最有效

3.述职管理。

- 述职报告应该涵盖那些内容？
- 述职之前你应该准备什么？
- 述职关键注意事项

4.报表管理。

- 从销售报表中能得到那些信息？怎样执导下一步工作计划？
- 销售人员应该上交哪几种报表？
- 怎样教会销售人员进行销售数字分析并制定行动计划

5.教练技术。

- 实战招数：一分钟建立亲和感
- 案例讨论：一切为了绩效目标；为什么勤苦开会没效果？；某总监的述职报告
- 练习:肯定练习法

第五部分 如何能使自己变成销售领袖？

- ### 1.你的时间够用吗？
- 为什么你总是“忙、茫、盲”？
 - 为什么你每天像一个救火队员？
 - 为什么你的下属工作效率很低？
 - 视频：死神的账单鹅卵石的故事
 - 营销总监一天应该做什么？
 - 时间管理的秘诀

2.你是一个授权高手吗？

- 为什么你的下属面对困难时总是依赖你？
- 为什么你在用人时总感觉无人可用？
- 故事：海边慈悲的老人 范蠡选错了接洽人
- 权变的授权技巧

3.管理的一切从沟通开始。

- 故事：聪明的老师三个小金人
- 怎样做一个沟通的高手？
- 怎样和各种不同性格的下属沟通
- 游戏：迷你企业的沟通。

4.情景式领导方法训练

- 测试：你是那一种领导风格
- 员工的不同发展阶段应采用什么领导方式

5.提高执行力的 48 字真经。

- 精彩十分:经典问题答疑

温馨提示：本课程大纲为初步方案，培训时会根据您企业的实际情况为您提供量身定制的培训课程！