

# 《销售团队建设之五觉管理》

你的威信从哪里来——真正的管理用结果说话  
让你的管理动起来——以实战和适应为主打的训练

## 课程背景：

为什么您的员工积极性不高，做事十分欠主动，不理解领导的良苦用心？  
为什么您的员工素质太差，经常得罪客户、损失营业额、破坏公司形象？  
为什么您的员工跳槽事件不断，您的企业成为竞争对手的人才输送基地？  
为什么您的员工每天没有激情，工作拖拉、要死不活？  
为什么做为领导的自己却成了团队的“保姆”、“拉车夫”？？？……  
要想有不一样的结果，首先要有不一样的行动！！

陈龙生老师千锤百炼用实践来演绎的课程将重新点燃您员工的生命激情和工作动力，让您学会如何打造一支快速融入团队、向心力足、快乐向上、有责任心的优秀员工团队！让您的员工团队从普通到优秀，从优秀到卓越！

## 课程收益：

- ◆ 突破团队建设的障碍
- ◆ 能有效做好工作的指派
- ◆ 对态度不良的员工能加以引导
- ◆ 解决销售团队融入的难题
- ◆ 解决团队难管理之障碍
- ◆ 找到管理员工的有效方法

培训对象：总监、经理、主管等企业中层管理人员

## 第一章、主管的价值定位与管理技能

- ◆ 主管所面对的管理挑战
- ◆ 团队的三个面向
- ◆ 如何建设团队
- ◆ 创造主管价值的四个角色
- ◆ 团队发展四阶段
- ◆ 增进团队合作的技巧

## 第二章、销售团队如何选人、面试

- ◆ 销售“人才”的判定标准
- ◆ 销售人才选用的核心数据
- ◆ 招聘“十剑”定律
- ◆ 销售问话技巧与核心要点

## 第三章、早会团队打造与五觉管理融入

- ◆军队文化的建设      ◆学校文化的打造
- ◆家庭文化的融入      ◆视、听、触、嗅、感导入模式
- 1》、军队文化如何建设？口令如何喊？士气如何凝聚？
- 2》、学校文化如何进行？学习分享如何展开？管理如何讲好故事？
- 3》、家庭文化如何导入？只是分享个蛋糕？如何潜移默化收买人心？
- 4》、向心力、凝聚力、感情度、战斗力如何训练提升？