

# 如何打造一支世界级的销售团队

## 课程目标：

1. 深刻阐释销售团队的功能与销售团队应有的规模
2. 帮助企业“招兵买马”、人才培育、训练与辅导
3. 解决销售团队遇到的问题，提升销售团队竞争力
4. 制定销售团队管理制度与文化，让团队可持续发展
5. 教会我们如何打造一支世界级的销售团队！

## 授课时间：2天

**授课对象：**总经理及决策高层、销售总监、销售经理及主管、企业中层管

理者、负有团队领导责任的销售管理者。

## 课程大纲：

## 一、 招兵买马：企业在找千里马？那，伯乐在哪里？

### 1. 销售团队的规划-应该要多大？

- 什么叫 Call Frequency？
- 一个人能带几个人？
- 组织层级
- 销售部门应该包含哪些功能？
- 要不要招聘销售内勤、助理？

### 2. 人员招聘

- 谁去参加人才招聘会？
- 您有没有感觉看郭晶晶跳水怎么跳都好看？
- 他曾经在大公司待过，会带来好的观念？
- 何谓“策略性人力资源管理”？
- 管理层人员招聘-谁应该参加？

➤ 性向测验

3. 人才的发掘：朋友介绍“人才”，怎么办？

4. 怎么会买到酸橘子--企业怎么会招聘了不合格的员工？

## 二、 人才培养与培训

1. 新近人员的培训

➤ 什么是最重要的新人培训？

➤ 谁应该为新人培训？

➤ 洗脑--为什么？

➤ 企业最容易忽略哪些培训？

➤ 谁需要什么培训？

➤ 不要迷信培训，明白吗？

➤ 什么是企业对员工最有意义的培训？

➤ 打造一支解决问题的销售团队

2. 公司的栋梁-- 超级销售员，有他就搞定？

3. 人才的养成-- 怎么提拔下属才能使大家都服气？
4. 百年企业，如何培训员工-- 培训一定要花很多钱吗？

### 三、“专业”的销售团队

1. 销售团队的四大工作领域
2. 口才的培训：究竟销售人员需要什么口才？
3. 关键销售技巧
  - 找到需求
  - 先把自己卖掉—问题是，怎么卖？
  - 算出来客户可以得到的利益
  - 谈判？谈不可能的
4. “如何有效维护客户关系”的工具

假如老王的销售技巧很厉害，小林都快被淘汰了，不同的销售人员能

力落差很大，您怎么办？

## 5. 管理的五大要素和数字管理

- 严格的时间管理对一支销售团队的意义
- 用数字说话
- 把数字背下来

## 6. 销售人员彼此的合作与沟通

## 7. 销售团队沟通的死角在哪里？

## 8. 赢在加值销售

- 直接销售人员与间接销售人员
- 直接销售动作与间接销售动作
- 直接客户与间接客户

## 9. 顾客满意度

## 10. 计划力：销售人员管理能力最弱的一环

## 11. 销售团队费用管控机制的设计

## 四、 管理制度与文化：这是销售团队执行力的根本

1. 销售团队的执行力，怎么来？

2. 目标管理的问题出在哪里？

➤ 领导自己订的目标

➤ 讨价还价,变成数字游戏

➤ 目标没有细化到每一个员工

➤ 没有具体的赏罚行动,包括薪资、奖金、与职位升迁，也就是未与人力

资源策略紧密挂钩

➤ 不明白过程与结果的关系

➤ SMART 原则

➤ 做销售，要有长远的眼光，那长期和短期目标哪个重要？

3. 目标管理与绩效评估

➤ 末位淘汰制，好不好？

4. 企业什么时候给员工调整工资？

5. 道路图

6. 人员晋升的迷思：谁最优秀？

7. 差旅管理：70%的出差时间可能被浪费掉了？

8. 一次有效率的销售会议怎么开？

9. 讯息报告系统

➤ 表格的设计必须具备哪些功能？

➤ 大家都不喜欢写报表，为什么？怎么办？

10. 教大家都必须这么说话

➤ Get things done.—外交官与销售人员的工作人格训练

➤ 金字塔写作法—如何让销售人员讲话不会避重就轻，绕圈圈，没重点？

## 五、 销售团队的灵魂：领导能力

1. 贵公司的销售副总，经理有没有“改变”的能力？

2. 责任？-- 如何让大家都为自己的工作负责任？
3. 领导和下属一起吃饭谁付钱？-- 您的公司真的这么做吗？
4. 领导者要有亲和力，还要有威严？如何把握？
5. EQ：阳光心态，态度决定一切
6. 销售团队领导的自我成长—到底有多么重要？还是达成指标就好，别的不要管？

## 六、 如何有效的激励销售人员的士气？

1. 销售人员薪资制度的设计：没有基本工资最好，因为压力最大;所有的销售人员为了赚钱只好拼命向前。
2. 激励方式有几种？
3. 销售人员最喜欢的激励方式是什么？
4. 士为知己者死-- 假如他愿意为您卖命干活儿，问题是，您是他的“知己”吗？

5. 什么是对销售人员最“有效”-- 成本最低，时间持续最长，效果又棒的激励方法？

课程总结与反馈