

高绩效销售团队建设

针对行业

通用

培训对象

销售总监、大客户经理、区域经理、销售主管、销售办事处经理等企业中层销售管理者

【课程背景】

销售人员为什么难管？如何设定合理的目标？如何对销售人员激励？如何对销售人员进行培训？如何评估？如何考核？如何留住优秀的人才？最终如何达成目标？营销团队的绩效直接关系到企业的发展前途，如何管理好销售人员、不断扩大市场份额并让团队富有执行力，这成为所有销售队伍管理者工作的重中之重，也是销售管理者个人职业发展的重要基础。

作为销售团队的主管和经理，不仅仅需要具备良好的个人能力和素质，更重要的能力是：制定销售计划、分配销售指标、招聘人员、培养下属、激励士气、绩效考核、费用控制、部门协调、资源争取、还有最重要的销售目标达成。如何能够在有限的时间、有限的资源内，最大程度的提升销售团队的工作业绩呢？本课程从营销团队管理的五个方面进行阐述，让营销团队管理者提升能力，达成目标！

【师资介绍】

崔小屹：国际注册高级营销管理师特约培训师。清华大学 EMBA，实战派营销管理专家。曾任职某国有大型企业工程师，爱默生电气销售代表，西门子市场经理、办事处经理，戴尔区域销售经理，美国 OK 集团中国区副总经理。崔老师多年来深入国企与外企，熟悉多种企业运营模式，对不同模式下的管理之道有切身了解；职业履历覆盖技术、销售市场、高级管理，10 年世界 500 强企业西门子、戴尔等实战经验及熏陶，2000 多个大客户项目的销售与谈判经验，积累了丰富的营销与管理实践经验。

【授课方式】

崔老师擅长运用各种培训方式，本课程结合讲授、启发式互动教学、讨论问答、案例分析、现场实战演练等多种授课方式，有效活跃课堂气氛，并增强学员的学习效果。

课程大纲

【课程设置】

一、营销管理新理念

1. 销售经理容易走入的误区
2. 管理与领导的统一
3. 营销经理做什么--营销管理者的 6P 职责
4. 赢之有道--用正确的方法达成目标
5. 营销管理的新理念

二、营销策略与营销工具

1. 营销团队的组织架构设计
2. 与客户建立战略联盟
3. 营销领域两大重要趋势：精准营销与顾问式销售

4.CRM--通过客户管理系统防止销售把持客户

5.SWOT 分析

6.从 4P 到 4C 到 4R

7.最重要的营销管理工具：销售漏斗的重要作用

三、销售团队目标管理

1.高效团队的最重要特征：目标达成

2.从 NBA 比赛看目标分解：直接目标与间接指标

3.销售团队的间接指标设计 4.交叉协作型销售团队如何统计销售业绩

5.销售团队主要岗位的绩效考核设计

6.准确设定销售指标的方法与技巧

四、沟通与激励

1.对牛弹琴是谁的错？

2.大会说大话，小会说小话

3.换位思考--准确把握销售心态

4.异议处理五步法

5.一流营销人才到底需要什么

6.10 种有效的激励手段

7.现场演练：与后进销售的一次绩效面谈

五、销售人员的选拔和培养

1.优秀销售的特点

2.如何招聘到优秀的销售

3.根据销售的特点打造合适的风格

4.既要培训技巧也要培养心态

5.销售成长的四个阶段

6.工作中学习，螺旋式上升