

销售团队管理技能提升训练

【课程特点】

- 1、 不为上课而上课。
- 2、 不是普及销售管理的知识。
- 3、 不把简单问题复杂化。
- 4、 重在理清真正的目标。
- 5、 重在协助学员发现问题背后的问题及可能性。
- 6、 重在训练销售经理的关键管理能力。

【课程对象】销售经理、销售管理第二梯队人选。

【课程时长】两天（6小时/天）

【课程老师】王伯元

【课程大纲】

一、你为什么被任命为销售经理？

- 1、 何为管理？
- 2、 管理者与领导者的区分？
- 3、 销售代表、销售精英、销售主管、销售经理的区别？
- 4、 你成为销售经理的偶然与必然？
- 5、 你是拥有销售经理的职位，还是成为了销售经理？
- 6、 你的销售经理的目标规划是怎样的？
- 7、 要做好销售经理你欠缺的或急于提升的是？
- 8、 销售经理与销售精英的角色转换？

二、销售经理的角色价值？

- 1、 销售经理的管事与管势？
- 2、 管内容还是管范畴？
- 3、 管理者的四种角色？
- 4、 管理者的执行力？
- 5、 管理中的道和术？
- 6、 销售经理的“位”和“界”是怎样的？
- 7、 销售经理在企业战略部署中的站位？

三、销售经理必备的八大管理能力：

- 1、 目标管理能力：
 - 接受公司目标的能力。
 - 与下属共识部门目标的能力。
 - 目标分析分解的能力。
 - 支援下属目标达成的能力。
 - 目标跟进检视的能力。
 - 目标达成后总结的能力。
- 2、 沟通管理的能力：
 - 目标沟通的能力。
 - 与上级沟通的能力。
 - 与同级部门（同级同事）沟通的能力。
 - 与下属沟通（辅导）的能力。
 - 与重点客户沟通的能力。

- 3、客户管理的能力：
 - 区分客户类别的能力。
 - 客户分类管理的能力
 - 培训大客户能力。
 - 客户信息分析处理（发现问题与机会）的能力。
- 4、会议管理的能力：
 - 规划设计部门会议的能力。
 - 部门会议高效的能力。
 - 会议后跟进检视点能力。
- 5、员工管理的能力：
 - 员工分类管理的能力。
 - 个性员工管理的能力。
 - 协助下属职业规划的能力。
 - 员工状态挑战与激励的能力。
 - 定向培养重点员工的能力。
- 6、时间管理的能力：
 - 销售经理必备的时间管理能力。
 - 销售经理的一日工作流程，
 - 时间冲突管理的能力。
 - 时间高效规划的能力。
- 7、团队绩效管理的能力：
 - 团队绩效沟通的能力。
 - 教练式辅导下属绩效提升的能力。
 - 团队绩效分析总结的能力。
 - 团队绩效低谷状态开局的能力。
- 8、团队学习组织的能力：
 - 制定团队学习与部门目标同步的能力。
 - 支持下属进行定向学习的能力。
 - 团队学习会的组织能力。
 - 团队学习到部门业绩提升转化的能力。

四、销售经理的个人职业规划：

- 1、公司的发展需要销售经理有怎样的战略角色思维？
- 2、基于公司战略需要的销售经理职业规划方向与步骤？
- 3、制定销售经理的职业规划？

五、向体坛教练学习卓越管理：

- 1、如何带出凝聚力强的团队？
- 2、如何带出战斗力强的团队？
- 3、如何带出团队为团队目标奋力拼搏的团队？
- 4、如何带领遇挫的团队走出情绪低估？
- 5、如何处理与重要工作搭档的关系？

六、制定公司、部门的理想映画：

- 1、制定部门的理想映画。
- 2、制定公司的理想映画。

七、总结、分享

- 1、两天的学习你的启示有哪些？
- 2、两天的学习后你对本职工作、公司发展的新的认知有哪些？
- 3、两天的学习支持到你下一步的决定是什么？
- 4、你为你的决定采取行动规划大概是怎样的？