

# 卓越销售团队建设与管理

## 【课程背景】

一个企业里所有的部门都是支持成本部门，只有销售部门才能创造利润。有一个好的销售队伍是企业梦寐以求的事情，因为销售队伍是公司获取利润的直接工作者。然而，这支队伍流动性最大，如何使自己的销售团队拥有旺盛的战斗力的，是企业一直想解决的问题。

所以对销售团队的管理一直以来是企业培训的重点，从管理学抽象的"计划、组织、选拔、指导和控制"，到工作中总体团队组建、宣扬使命感和计划、消除遇到的障碍、听取各方面反馈、维护团队的稳定、保持正确的判断、养成乐观的态度.....再具体至销售任务分配、销售营销及行业划分、客户经理和工程师的搭配、每周每月每季的业务回顾、销售业绩预测管理等，都有章可循，需要训练。但最终销售团队的管理其实关键还在人的管理，尤其是如何培养和引导每一个销售人员（客户经理）发挥出最大的战斗力是培训的根本。

本课程讲究实战，内容丰富，并引用诸多著名理论结合实际，采用互动游戏及模拟训练等方式让学员轻松学习。

## 【课程收益】

- 全面了解营销管理、销售队伍管理基本原则
- 培养销售竞争力，建立完善销售管理体系
- 把握销售管理技巧，控制的营销过程
- 强化市场开发、销售成交、售后服务等专业销售技巧
- 设计销售通路及销售队伍
- 预测销售目标、分配销售任务
- 掌握销售队伍绩效考核和评估的方法
- 通过日常报表系统进行管理

## 【课程对象】

销售主管、销售经理、大区经理、客户经理、销售总监等管理人员，以及公司准备提拔的销售储备干部

## 【课程时长】

一天（6小时/天）

## 【课程老师】

徐良柱老师

## 【课程大纲】

### 开篇案例:三株口服液沉亡带给我们管理者的启示

#### 一、高手如何理解和评判营销

- 1、企业的核心价值在营销
- 2、为什么销售的人更容易成功
- 3、20/80 法则看营销；250 法则看营销人
- 4、活在当下的营销理念
- 5、销售应该有的几种积极营销心态（看电影学道理）
- 6、案例：比尔盖茨的营销、牛根生的营销

#### 二、销售管理者的自我修炼及素质提升

- 1、销售管理者的四种角色定位与职责
- 2、销售管理者的服务定位（于经销商、于下属员工）
- 3、销售管理者常见销售问题与团队常见病症
- 4、销售管理者自我修炼的基本素质及胜任力模型建设
- 5、如何建立销售管理者的权威

思考：经销商希望我们成为哪一类人

员工希望我们成为哪一类人

- 6、如何提升销售管理者的沟通与说服力

#### 三、卓越销售团队的建设与领导

- 1、销售团队建设中的人才招聘与甄选技能

案例：如何学会储备营销人才一看三点

- 2、销售团队建设中的执行力建设

案例：企业执行力是企业的战略落实的保证

- 3、销售团队建设中的制度建设

- 4、销售团队建设中的教练技术和辅导技能

互动：你是合格的教练还是领导者

## 5、销售团队正能量心态能力建设

互动：可添加 NLP 教练技术

## 四、 销售主管实战销售管控力

“四把宝剑”帮你实现销售管控

客户推进系统建设如何实现

### 1.经营管理分析会议

- 营销例会
- 早会经营运作

### 2.随访、随查

- 随访的原则
- 随访的注意事项
- 随访的技巧

### 3.述职及工作沟通

- 业务代表的工作述职
- 业务代表的工作沟通

### 4.管理表格的设计与推行

- 管理控制表格的要点
- 基础管理表格
- 行为、过程管理
- 销售活动管理报表

### 5.四把利剑的组合运用

- 三种类型的销售队伍
- 有效控制的四个夹角

## 伍、 销售团队的目标管理与绩效考核

### 1、销售团队的绩效追求 MPC

- 2、销售团队目标来源、目标特点、目标的条件
- 3、销售目标管理的五个步骤
- 4、如何制定目标的依据
- 5、如何给销售人员设定衡量标准
- 6、如何考核销售人员的工作表现与工作能力
- 7、基于马斯洛需求的激励模式
- 8、必要支持类激励和激发动力类激励

## 六、高绩效销售团队的凝聚力文化塑造

- 1、企业销售精神的塑造
- 2、共同价值观的塑造与提炼
- 3、爱与回应
- 4、责任忠诚和感恩的文化塑造
- 5、如何成为人人喜欢的营销主管