

高绩效营销团队的打造与管理

【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】

2天（6小时/天）

【课程老师】

徐良柱老师

【课程大纲】

一、企业团队建设与营销队伍管理的常见问题

- 1、企业文化在企业管理中的地位
- 2、团队精神与团队合作
- 3、中国企业销售管理的困境
- 4、如何评判你的团队价值
- 5、销售团队的常见的7个病症及原因剖析

二、销售管理者的自我修炼及素质

- 1、销售经理的四种角色定位与八大职能
- 2、销售经理与组织的基本观念
- 3、销售领导者自我修炼的基本素质
- 4、如何建立销售领导者的权威
- 5、建立团队领导者影响力的八个规则

三、高绩效团队组建的步骤与关键

- 1、团队构成：重在平衡
- 2、团队组合，重在互补
- 3、不同角色对团队的贡献与搭配
- 4、高绩效团队组建的五大步骤
- 5、高绩效销售团队组建的七个关键点
- 6、管理者在组建团队过程中必须会的核心领导力

四、 卓越销售团队/system建设与领导

- 1、销售团队建设中的人才招聘与甄选技能
- 2、销售团队建设中的文化建设
- 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
- 5、销售团队正能量心态能力建设

伍、 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

六、 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

七、 销售团队内的有效沟通技巧

- 1、 沟通管理在企业中作用
- 2、 高超的管理沟通技巧
- 3、 沟通的风格与有效共同的障碍
- 4、 高效率工作沟通的步骤
- 5、 如何成为人人喜欢的营销主管