
《有效的管理销售团队》

一、销售团队的建设

1. 高效销售团队的金字塔模型
2. 三种销售团队类型
3. 测试：销售经理的能力和素质
4. 优秀销售人员的品质

二、销售团队的沟通与冲突管理

1. 如何与销售精英沟通
2. 销售冠军与管理者
3. 销售团队冲突对团队的消极作用
4. “三种技能”成为有效的销售团队冲突管理者

三、软硬兼施与授权销售队伍

1. 如何获得管理的权力和影响力
2. 为什么需要授权？
3. 哪些事情需要授权？
4. 授权的六个步骤
5. 讨论练习：如何授权才有效

四、销售团队的业绩评估与激励

1. 测试：诊断低绩效并增强动机
2. 销售人员业绩评估常见问题
3. 三纬度评价法
4. 解决能力问题的五步骤
5. 综合激励方法的六个要素
6. 练习：如何面对部属消极、不合作的工作态度？

五、销售团队的发展

1. 销售队伍发展的四个阶段
2. 发展曲线
3. 驱动模型
4. 练习：你的销售团队处在哪个阶段？
5. 中小企业发展过程中的三个层次的管理瓶