

打造金牌销售团队

➤ 课程背景

销售队伍的无序状况和业绩的起伏不定一直是困扰企业的头痛问题。在大多数销售型企业中，销售队伍的成本占销售额的 7%左右，更有 20%的交易和促销费用是被销售团队用掉的，而很少有企业对自己的销售团队信心十足！一个优秀销售经理的首要任务，就是以销售业绩为导向，组建并管控好一支卓越的销售团队去达成目标。反之，这个销售经理只能算是一名优秀的销售人员而已。

销售经理在管理团队的过程中面临着一些共性问题，如销售业绩徘徊不前销售队伍不稳，好人难招能人难留；销售人员的目标达成率落差很大，“销售明星”难以管理，销售人员的工作热情缺乏，人员心态老化；公司的标准销售流程难以执行，内部意见和争端过多…

本课程是专门针对销售管理人员设计的。它可以帮助销售型企业解决三大核心问题：如何找到并培养真正适合我们企业的优秀销售人员；销售经理如何设计和运用的最有效的销售人员和业务管理模型，去赢得团队的认同，保障团队工作积极性和业绩的持续稳定；销售经理如何有效地激励销售队伍，合理地评估每个销售人员的工作绩效，以达成公司的销售目标。

课程的核心流程是：找到合适的有潜能的销售人员——设定并分解合理的销售指标——激励团队的工作热情——分析和控制销售流程的各个环节——评估销售人员绩效，达成团队总体销售目标。

➤ 课程时间

2天

➤ 课程大纲

1. 销售经理的思维与心态

- ◆ 心态决定行为，行为决定结果
- ◆ 优秀领导者应树立的心态
- ◆ 思维与思维转换
- ◆ 销售经理的习惯养成
- ◆ 销售经理成长的3个阶段
- ◆ 销售经理拥有的4种天赋
- ◆ 销售经理的3种价值
- ◆ 关注圈与影响圈

2. 销售经理的角色定位

- ◆ 销售经理的角色
- ◆ 销售经理与销售团队的关系
- ◆ 销售经理的心理定位与行为定位
- ◆ 当代销售经理面临的挑战
- ◆ 现代企业对经理人的要求
- ◆ 销售经理的自我认知

3. 销售人员的角色定位

- ◆ 销售人员的职责
- ◆ 销售人员的心态调整与习惯建立
- ◆ 销售的工作重点
- ◆ 销售与客户的关系
- ◆ 销售人员成功的五项修炼

4. 销售人才的选拔和甄选

- ◆ 行业特质与销售人员
- ◆ 销售人员能力模型分析
- ◆ 销售选拔的标准流程
- ◆ 销售经理在招聘中容易犯的错误
- ◆ 如何设计招聘申请表
- ◆ 面试前如何准备
- ◆ STAR 问话技术
- ◆ 新人入职一周的观察
- ◆ 最后的业绩关键要看经理

5. 销售人员的发展与管理

- ◆ 销售人员的成熟度评估
- ◆ 销售人员的发展
- ◆ 销售人员的发展阶段管理
- ◆ 销售团队的发展阶段管理

6. 销售团队的培训管理

- ◆ 永远不要培训个性
- ◆ 销售团队培训中存在的问题
- ◆ 销售人员培训的最佳教育期
- ◆ 销售团队培训的“狼计划”
- ◆ 幼狼阶段的培训要点
- ◆ 捕猎阶段的培训要点
- ◆ 搏击阶段的培训要点
- ◆ 头狼阶段的培训要点
- ◆ 销售培训之后的行动计划

7. 销售目标的预测和分配

- ◆ 信念第一，指标第二
- ◆ 指标永远只是一个相对数

- ◆ 制定指标容易犯的三个错误
- ◆ 指标制定的步骤和方法
- ◆ 指标设定的基础和依据
- ◆ 划分销售任务的绝招

8. 销售人员的绩效评估与管理

- ◆ 绩效体系设计中存在的问题
- ◆ 平衡计分卡的使用
- ◆ 结果评估同时兼顾过程评估
- ◆ 实现个人评估与团队评估并重
- ◆ 利用绩效体系提升整体绩效
- ◆ 绩效面谈方法
- ◆ 自我评估方法

9. 销售团队的有效激励

- ◆ 激励因素与保健因素
- ◆ 销售人员的五大保健因素
- ◆ 销售人员的七大激励因素
- ◆ 激励的“头狼法则”
- ◆ 激励的“时效原则”
- ◆ 激励的“多元化法则”