
《打造顶尖销售经理》课程大纲

主讲：崔自三

一、打造顶尖销售经理—从执行者到管理者

- 1、建立“懒人”文化
- 2、找到脱身方法
- 3、成为解惑专家

二、新任销售经理，如何快速打造团队个人魅力？

- 1、快速赢得下属认同的三大方法
- 2、提升、帮扶下属的三个手段
- 3、打造个人威信三板斧

三、顶尖销售经理的七大心态修炼

- 1、自信的心态
- 2、阳光的心态
- 3、付出的心态
- 4、积极的心态
- 5、执著的心态
- 6、共赢的心态
- 7、学习的心态

四、顶尖销售经理的六大基本技能

- 1、组织能力
- 2、交际能力
- 3、表达能力
- 4、创造能力
- 5、应变能力
- 6、洞察能力

五、顶尖销售经理的商务技能

- 1、约见客户的方式
- 2、接近客户的方法
- 3、吸引客户注意的方法与技巧
- 4、激发客户购买欲望的方法与技巧
- 5、语言沟通的八大策略
- 6、非语言沟通的七大策略

六、顶尖销售经理高效谈判六大技能

- 1、避免争论
- 2、避实就虚
- 3、最后期限
- 4、以退为进
- 5、兵不厌诈
- 6、绵里藏针

七、顶尖销售经理的三大杀手锏

- 1、整合资源的能力

2、激励下属的技巧

3、斡旋客户的能力

案例：销售经理如何巧妙给政策？

八、顶尖销售经理的凸显之道——学会“领导”上司

1、领导之前要先搭建信任平台

2、领导上司要先过心理素质关

3、领导上司要提升自己专业度

4、领导上司还要善于因人而异

九、顶尖销售经理的凸显之道——学会留住团队新人

1、团队新人留不住为哪般？

2、四大对策，把心留住

十、顶尖销售经理如何管理“问题”员工？

1、探究“问题”出在哪？

1)、自身因素

2)、外在因素

2、八大“问题”员工管理方法

1)、心理失衡型

2)、习惯使然型

3)、倚老卖老型

4)、有恃无恐型

5)、工作失宠型

6)、家庭变故型

7)、压力过大型

8)、以牙还牙型

十一、顶尖销售经理的权术之道——如何成功争取政策

1、学会换位思考

2、注意把握时机

3、巧妙撰写申请报告

4、及时沟通与跟踪

十二、顶尖销售经理的博弈之道——如何掌控促销资源

1、做一个懂经营、会管理的销售经理

2、博弈技巧——望、闻、问、切

3、做一个会“和事”的销售经理