

《从销售到管理的转变》

第一单元：销售主管的生存之道

1. 当今区域销售经理面临的挑战；
2. 超级销售代表是否等于优秀的销售经理？
3. 销售经理与销售代表的区别；
4. 管理的四个基本职能；
5. 从销售岗位走向管理岗位的两形式；
6. 新官上任的五点备忘；
7. 合格基层主管的三个条件；
8. 基层主管的三项修炼。

第二单元：自我管理技能

1. 认知的转变 - 管与被管的差异；
2. 角色的转变 - 销售经理的六大角色；
3. 职责的转变 - 销售经理的岗位职责；
4. 能力的转变 - 销售经理应具备的四大技能；
5. 心态的转变 - 销售经理的三项基本素质；
6. 基层主管的角色总结。

第三单元：人际管理技能

1. 有效沟通；
 - 沟通与信任的重要性
 - 如何处理主属紧张关系
 - 沟通的障碍与鼓励沟通的方法
 - 主属尊敬与信任的建立
2. 激励员工；
 - 销售代表工作态度与个性心理需求的关系
 - 销售代表个性心理需求测试工具
 - 六种可被激励的基本个性心理需求
3. 教导部属；
 - 教导下属的回报
 - 做教练的四种方法
 - 四种不同的协访教导方式
 - 医药代表的不同教导类型
4. 团队建立；
 - 巅峰销售团队的特征
 - 销售团队发展的各阶段
 - 团队技能发展模型
 - 领导在团队发展各阶段的角色与工作重点

第四单元：绩效管理技能

1. 绩效的管理循环
2. 如何做绩效目标规划
3. 如何做绩效面谈改善业绩
4. 如何做绩效评估
5. 如何处理绩效管理面谈中的棘手问题