

---

# 建立有效的销售经营管理系统

## 课程背景：

当前企业的运营过程中面临着巨大竞争与挑战，谁能够在激烈的竞争中取得优势、赢得胜利，决定性的因素是什么？决定性的环节在哪里？

有些企业关注的是产品的创新与升级，有些企业关注的是内部经营与管理，有些企业关注的商业模式的打造与改进，有些企业关注的是标准化生产流程的创建与改造等等。这些环节的确是企业生存与发展的关键性因素，但真正决定性的因素还是在于销售的环节。

无论你的产品质量有多好，无论你的流程有多优，无论你的实力有多强，在没有通过销售将产品转化为现金之前，所有的环节都是在分摊成本，只有销售才能把利润变成现实。

当前不少企业往往对于最为重要的销售环节重视不够，更多的企业还在沿袭传统的销售模式，销售人员素质不高、销售经营意识不强、销售管理力度薄弱等现象，制约了企业健康有序地发展。为此，建立一套行之有效销售经营管理系统已经刻不容缓。

## 课程目标：

提升企业管理者对销售经营管理系统的正确认识，掌握销售经营管理系统的原则与方法，认清销售管理系统的建造不仅包括事的管理，更有人的经营，改变以往粗放式的经营与管理模式，

---

学会销售经营与管理的专业化、系统化、规范化、高效化。

**课程特色：**

通过课堂讲授、案例分析、互动教学、小组研讨等教学方式，帮助学员领悟建立销售经营管理系统的重要性，学会建立有效的销售经营管理系统。

**课程时间：**

1天——3天

**授课对象：**

销售领域的各层管理者、主管、经销商、代理商

**课程架构：**

- 1、销售经营与管理系统总论
- 2、缔造组织发展系统
- 3、打造业务提升系统
- 4、铸造日常管理系统
- 5、建造客户关系系统
- 6、系统的维护与升级

## **第一部分：销售经营管理系统总论**

### **一、认识系统**

系统是指由相互联系、相互作用的若干要素构成的具有位的结构和特定功能的有机整体。它是一套工作程序，也是一套工作

---

流程，是在遵循规律的基础上而建立的一套模式、方法。系统由若干要素组成，有一定的结构与功能，是资源整合的具体表现。

## 二、销售经营与管理系统的概述

就是将销售过程中涉及到的人财物做有效的整理、分析，形成具有特定功能的一套体系。

包括组织发展系统、业务提升系统、日常管理系统、客户关系系统四大组成部分，每个部分由多个子系统所构成。

## 三、建立有效的销售经营与管理的系统的必要性

### （一）销售过程很简单

厨师烹饪的三步走：备料、摘菜、烹饪

为什么不能做出美食？

料备的不够、菜摘的不净、火候把握的不准

销售三步走：客户拓展、需求分析、促成业务

为什么不能签成单子？

客户拓展缺质少量、需求分析缺斤少两、促成业务缺情少爱

### （二）问题的原因在哪里？

心态不积极、技能不熟练、习惯不养成、知识不专业

### （三）问题的根本原因在哪里？

缺少激励的平台、缺少提升的机会、缺少督导的过程、缺少学习的氛围

缺少系统的销售经营与管理，就如同一支散兵游勇，缺少凝聚力、没有向心力，当然就会丧失战斗力。

---

## 四、有效的销售经营与管理系统的內容

### （一）组织发展系统

招募甄选、育成留存、提升突破、教育训练

### （二）业务提升系统

目标管理、经营策划、销售支持、教育训练

### （三）日常管理系统

会议管理、职场管理、表报管理、活动管理

### （四）客户关系系统

档案建立、关系维护、售后服务、深度挖掘

## 第二部分：缔造组织发展系统——根

### 一、解读以人为本

发现人、培养人、激励人

### 二、分清企业中的几种人

人物、人才、人手、人渣

### 三、建立日常的組織招募系統

#### 1、建立日常招募系统的重要性

流水不腐，户枢不蠹

#### 2、关于面试

#### 3、关于甄选

### 四、建立持续的育人系统

- 
- 1、专人负责，详尽计划
  - 2、新人的知识培训
  - 3、后期的技能训练
  - 4、持续的思想教育
- 五、建立正确的留人系统**
- 1、人员流失的三大原因
  - 2、做正确的生涯规划
  - 3、给予必要的提升培训
  - 4、沟通抓心
  - 5、运用好各种激励手段

## **第三部分：打造业务提升系统——本**

### **一、打造业务提升系统的必要性**

- 1、掌握销售主动
- 2、掌握销售节奏

### **二、业务发展系统的构成**

目标管理系统、企划经营系统、业务支持系统

### **三、建立有效的目标管理系统**

- 1、什么是目标管理
- 2、目标管理的重要性
- 3、目标管理的三要素

---

4、如何做好目标管理

#### **四、建立有效的企划经营系统**

1、正确认知企划方案

2、制作企划要建立的几个原则

成本核算原则、物质精神并重原则、炒作造势原则

3、企划制作的步骤

4、企划经营的几个要点

#### **五、建立有效的业务支持系统**

1、会议营销的操作

会议营销概述

如何操作会议营销

2、相关工具的准备

管理工具、宣传工具

#### **六、总结**

有效的业务系统是业务持续稳健发展的保证。

### **第四部分：铸造日常管理系统——命**

#### **一、日常活动管理的必要性**

没有活动量，就没有业绩产生的基础

#### **二、日常活动管理概述**

#### **三、日常活动管理系统的构成**

---

会议管理、职场管理、表报管理、活动量管理

#### **四、建立有效的会议管理系统**

- 1、什么是会议管理
- 2、会议包括哪些
- 3、会议管理的重要性
- 4、会议行事历的制作
- 5、如何操作几个重要的会议

#### **五、建立有效的职场管理系统**

- 1、职场管理的概述
- 2、职场管理包括的内容
- 3、职场管理的重要性
- 4、如何做好职场管理

#### **六、建立有效的表报管理系统**

- 1、什么是表报
- 2、表报包括哪些内容
- 3、表报管理的重要性
- 4、建立日常表报管理制度

#### **七、建立有效的活动量管理系统**

- 1、出勤管理是活动量管理的基础
- 2、追踪督导是活动量管理的手段
- 3、沟通激励是活动量管理的升华
- 4、教育训练是活动量管理的保证

---

## 第五部分：建造客户关系系统——脉

### 一、客户关系系统建立的必要性

- 1、企业的生命之源
- 2、业务发展的保证

### 二、良好客户关系的作用

扁鹊的故事

- 1、消除诉怨，增强信任
- 2、提升客户的忠诚度、满意度，排除竞争者
- 3、降低销售成本
- 4、客户需求的深度挖掘
- 5、新客户的衍生

### 三、如何做好客户关系管理

- 1、客户档案的建立
- 2、客户关系的维护
- 3、售后服务的创新

## 第六部分：系统的维护与升级

### 一、环境改变，系统内容也要不断更新

21世纪最大的特点：最大的变化就是变  
改是为了变，变是为了发展

---

## 二、变革与创新的本质

变革与创新的本质是突破，即突破旧的思维定势，旧的常规戒律。

1、创新是一门**脑力**活，运用创新思维找到多种解决方案。帮你跳出传统思维的框框，建立新的思维方法；帮你跳出传统的拍脑袋做法，建立新的执行体系。

2、创新是一门艺术活，融合创新艺术创造行业新奇绩。帮你跳出传统产品完善功能方法，建立新的产品创新法则；帮你跳出传统的**营销模式**，建立新的感召艺术。

3、创新是一门**技术**活，洞察发展趋势开创行业新局面。帮你跳出传统的方法，建立新的技法；帮你跳出传统模式，建立新的**平台**。

## 三、变革与创新的原则

- 1、遵循客观规律
- 2、遵守人伦道德
- 3、尊重调查研究

## 四、变革与创新的心理准备

猴子想变成人，它知道要变成人要砍掉尾巴，猴子决定砍掉尾巴。动手前猴子被三件事困住了：1、砍尾巴的时候会不会很疼？2、尾巴砍了后身体还能不能保持灵活性，活的长久。3、尾巴生下来就和它一起，跟了很多年了，不忍抛弃它。

所以，今天的猴子也没有变成人——

---

## 1、变革与创新不容易。

第一，意味着改变。推陈出新、气象万新、焕然一新，无不是诉说着一个“变”字。改变也许会痛苦一阵子！不改变，就可能痛苦一辈子！

第二，意味着风险。从来都说一份耕耘一份收获，而创新的付出却可能收获一份失败的回报。

第三，意味着付出。因为惯性作用，没有外力是不可能改变的，这个外力就是创新者的付出。付出的不仅仅是金钱，还有发展短暂的停滞不前以及大量的时间与精力。

第四，意味着痛苦。除了身体上的痛苦，更多的是怀疑、猜忌、嘲讽、打击等精神上的痛苦。

第五，意味着舍得。要成就一些事就必须舍弃另一些事。舍不得你所拥有的，就得不到更好的！

## 2、变革与创新的自我准备

第一，要有胆量

第二，要有自信

第三，要有激情

第四，要有担当

第五，要有执着

## 五、有效的教育训练，是维护与升级的保证

### 1、必要性

统一思想，统一行为

---

计划落实，有效执行

开拓创新，弥补不足

## **2、教育训练的计划性**

时间的计划安排

人员的计划安排

讲师的计划安排

## **3、教育训练的几个层次**

管理培训：针对中高层管理者、初级管理者

销售培训：针对销售精英、普通员工、新人培训

素质培训：各个层级

## **4、教育训练不是成本支持，是资本投入。**

# **总结**

完善的系统的建立，是企业正常运营的保证。有效的销售管理系统，使管理者的管理工作更加顺畅，使销售员的销售收入不断提升，使企业的未来发展健康稳健。