
《销售团队的有效业绩推动》

课程背景：

当前很多企业都有自己的一支独立销售团队，但由于外部激烈的竞争、客户市场的不断成熟以及销售团队成员缺乏积极进取等因素，导致销售团队的人员普遍存在着消极怠工、抱怨指责、人浮于事、勾心斗角等现象。这些现象的存在，一方面大大降低了工作效率，难以达成企业的发展目标；另一方面会像病菌一样传染给其他员工，形成连锁反应，企业将面临着生死存亡问题。

当然，这些现象的存在很难从根本上加以解决。正如邓小平老人家所讲：发展还是硬道理！只要整体业绩做起来，很多的问题不消自灭。为此，作为一名管理者，如何通过有效的业绩推动提升整体的业绩水平，则成为当前销售过程中的重中之重。

本套课程就是针对性地帮助管理者学会在销售团队中实施有效的业绩推动方法，建立有效的业绩推动系统，在过程中激发销售人员的斗志、提升销售人员的技能，并解决团队中存在的一些弊端。

课程目标：

通过对有效业务推动的概念、原则、主线、误区等问题建立正确的认知，掌握有效业务推动的要点、方法、流程与技巧，学会在正确的时间、正确的地点、针对正确的人采取正确的业绩推

动办法。

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，帮助学员领悟到有效业务推动的真髓。

课程时间：1天

课程大纲：

一、销售团队中存在一些弊端

1、没有激情、缺乏技能、怨天尤人、勾心斗角、消极怠工、自由懒散、效率低下、缺乏主动、拉帮结派、不听号令等现象，成为业绩发展的制约因素。

思考：这些现象能不能彻底解决？

这些现象是不是业绩滞后的最主要原因？

2、正确理解“发展还是硬道理”这句话的真正含义

二、销售人员的业绩组成

1、自然业绩

2、激励业绩

3、管理业绩

4、技能业绩

思考：自然业绩降低的主要因素是什么？

哪一种因素是最重要的？

有效的业务推动就是要实现激励业绩、管理业绩、技能业绩的并行，而不是其中的一项增长！

三、业绩推动的四大误区

- 1、钱的误区
- 2、权的误区
- 3、名的误区
- 4、数的误区

业绩推动是一个过程管理而非结果管理！

四、解读有效的业绩推动及分类

- 1、有效业绩推动是一个资源整合的过程
- 2、业绩推动分对内与对外两种

五、认识经营与管理

经营是道，规律、原理

管理是术，方式、方法

经营之道在于人心、士气

管理之本在于秩序、系统

不会经营死得快，不会管理败得快

脱离经营，管理无章可循

脱离管理，经营无法可依

经营与管理兼顾，发展有快有长

六、有效业绩推动的“六字”心经

抓“心”——基础

振“气”——前提

提“技”——根本

扩“能”——命脉

养“习”——保证

成“性”——超越

(一)、抓“心”——基础

霸道可以控制心，王道可以管住心，人道才能留住心

先处理心情，才能处理事情

心散了，事完了

沟通是抓心最有效的手段

建立有效顺畅的沟通渠道

抓心十法

1、捧起自尊心

2、唤起责任心

3、引导好奇心

4、扩大企图心

5、坚定自信心

6、激励归属感

7、建立同理心

8、消除疑虑心

9、强化进取心

10、传递平常心

(二)、振“气”——前提

1、练武之人讲究“内练一口气，外练筋骨皮”。也就是说要内

外兼修，才能达到武学的最高境界

2、团队缺少士气，就没有了气势

3、中国军队的亮剑之气，才有了势如破竹的气势

4、团队需要拥有的八种“气”

拥有志气、提升底气、建立骨气、打造士气、涵养正气

修炼大气、扩张勇气、制造和气

5、振气的三个步骤

建场造势，点燃激情——劳动竞赛

日常炒作，追踪督导——延续热情

物质精神，交替激励——振气升华

6、有效的激励方法（红烧肉）

7、做最好的激励者

（三）、提“技”——根本

1、技术的缺失会导致员工心散气沉

2、你会打麻将吗？

3、提“技”的方法

创造学习的平台

建立训练的平台

缔造支持的平台（会议营销）

4、生产线的建立与延续

备料——选料——加工

（四）、扩“能”——命脉

能力的范围不仅仅在于业务本身，完成工作不仅仅在于专业
专业化的复合型人才才是企业的中流砥柱

学会培养人才、储备人才

员工必备的十种：沟通能力、表达能力、社交能力、经营能力、协调能力、执行能力、自控能力、适应能力、应变能力、学习能力

(五)、养“习”——保证

1、良好的习惯可以形成正能量，更好地完成任务

恶劣的习惯就像传染病，导致团队离心离德

2、打造团结协作的团队精神，养成习惯

3、雁群精神

4、我靠公司生存，公司靠我发展

(六)、成“性”——超越

一支优秀的团队会产生一种性格，不同性格的团队发展的方向皆有不同

你要建立一支什么性格的团队？

团队的创始人至关重要，是狼还是羊？

团队文化的塑造——表层文化、制度文化、行为文化

亮剑团队的性格解读

七、有效业绩推动的三大原则

1、成本控制

2、节奏把握

3、点面结合

八、有效业绩推动的要点

- 1、为什么要做业绩推动？
- 2、什么时间做？
- 3、在什么地方做？
- 4、针对哪些人去做？
- 5、业绩推动的是什么？
- 6、需要怎么做？
- 7、要用多少钱？

九、业绩推动过程中的切入点及三大激励手段

- 1、切入点
- 2、三大激励手段：物质激励、精神激励、综合激励

案例分析

十、有效业绩推动的主线

- 1、主线——业绩推动方案的制作
- 2、案例分析

十一、有效业务推动的流程

- 1、策划
- 2、推动
- 3、控制
- 4、评估

十二、选一个独特的方式花一块钱，比采用平凡的方式而花

了五十块钱效果要大得多

用最小的投入和代价，达成推动的目标，就是最有效的业绩推动。