

高效销售团队建设与管理

课程背景：

随着市场竞争的不断升级，需要销售经理身兼数职，要求其不仅是一个销售高手，更是一个管理高手，需要带领销售团队，激励团队成员高效完成团队销售任务，不仅需要具备“选人.用人”技巧，更需要如何“育人.留人”的管理技巧！

课程收益：

- 1.有效解决：“销售经理只是在扮演一个“高薪版”的销售人员，而不具备现代团队管理能力”的难题！快速打通：“销售经理无法承上启下，自身技能不过关，难以成为销售团队的灵魂，无法带领团队成员完成销售任务”的发展瓶颈
- 2.掌握组建高效销售团队的有效方法，训练销售团队管理者学习如何运用少投入多产出的利润倍增有效思考工具，组织销售团队管理者学会用团队的智慧创造价值，摆脱忙.累.乱.烦的传统管理，带领销售团队管理者，走出管理怪圈，提升销售业绩

课程特色：

课程深入浅出，结合国内外企业的销售团队管理现状，帮助销售管理人员更新管理理念，改善传统的销售队伍管理模式，课程案例丰富.互动性强.通过多样化培训手段，帮助销售团队管理者提升高效的销售团队管理艺术，打造销售团队的核心竞争力

课程时间：2天，12小时

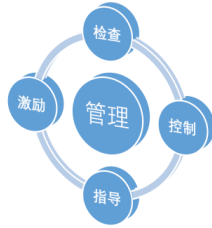
授课对象：销售主管.销售经理

授课方式：



课程模型：

管理的四个齿轮



销售团队“检查与控制”的“三个齿轮”



课程大纲

导言：解读“管理”——三维度讨论管理的真实含义

- 1.看视频“垂直极限”讨论
- 2.如何成为一个高效的销售团队管理者？

上篇：销售经理的自我管理

第一讲：销售经理的角色转换

一、销售精英到销售经理角色转变的四大问题

- 1.固有习惯
- 2.事必躬亲
- 3.评价不当
- 4.沟通不利

二、销售经理在团队中的定位

- 1.教练
- 2.领袖
- 3.法官
- 4.规划者

第二讲：销售经理的高效沟通技能训练

一、高效沟通之“听”

- 1.听三层：
听表层.听中层——弦外之音.听内层——情绪感受
- 2.三层听：
听细节，听结论，听逻辑

二、高效沟通之“说”

- 1.说三层：说特性.说不同.说利益
- 2.三层说：顺说.转说.反说

课堂训练：从易中天与王志的面对面，感悟“说三层与三层说”

三、高效沟通之“问”

- 1.问：三从四压五问
- 2.三从：从“细节.结论.逻辑”突破
- 3.四压：往“表层.问题层.影响层.解决层”四层深压
- 4.五问：以“开放式.封闭式.探究式.假设式.镜子式”五大问题交替提问

课堂训练：看视频，感悟周恩来的“三从四压五问”术

第三讲：打造销售经理的个人影响力

——高效管理的6大影响力武器

- 1.互惠式让步
- 2.承诺和一致性的惯性催眠
- 3.社会认同原理
- 4.喜好
- 5.权威
- 6.稀缺

课堂演练：看《雍正王朝》感悟6大影响力在团队管理中的高效运用

下篇：销售团队的高效管理

第一讲：管理之“管”

——销售团队最常出现的问题管理之一：过于松散与过于严厉

如何拿捏“检查与控制”之轮？

一、销售团队“检查与控制”的“三个齿轮”

- 1.销售例会
- 2.随访观察
- 3.述职谈话

二、“三个齿轮”之“销售例会”

情景案例：“如此销售例会”存在的问题？

- 1.销售例会的四注意
- 2.销售例会五目标

三、“三个齿轮”之“随访观察”

- 1.为什么要随访观察
- 2.随访观察的三要点

四、“三个齿轮”之“述职交谈”

- 1.为什么要“述职交谈”
- 2.要求销售代表述职的四步骤
- 3.述职后的交流沟通
- 4.高效率“述职谈话”的要点

第二讲：管理之“理”

——销售团队最常见管理问题之二：业绩突破无指导 如何当好教练？

一、销售代表时的常见错误

二、“三维度”客观全面评价销售代表

三、培训销售代表的“四个冲程”

- 1.入职训练
- 2.流程训练
- 3.随岗辅导
- 4.集中轮训

四、业绩徘徊不前的销售代表的教练辅导术——“四动促动”

- 1.数据层面分析
- 2.体验层面引导
- 3.思考层面总结
- 4.行动层面落地

第三讲：销售团队业绩下滑的掌控与激励

一、销售团队的目标激励

- 1.目标体系的制定
- 2.各层目标的制定

- 3.“取”代替“给”的制定方法
- 4.分析目标.达成共识.方法辅导.正向激励

情景案例：销售目标的下达分解艺术

二、智慧互联欣赏式探询——业绩倍增的秘

- 1.发现环节与梦想环节
- 2.设计环节及实现环节

三、分类激励——不同类型销售人员的激励谋略

- 1.业绩优秀销售人员的特点及激励
- 2.业绩徘徊不去的销售人员特点及激励
- 3.沉默少言的销售人员的特点及激励
- 4.性格急躁易冲动销售人员的特点及激励

情景案例：看《走向共和》感悟李鸿章的团队激励术

四、心态激励

- 1.影响圈与关注圈
- 2.舒适区与挑战区
- 3.销售人员的“三心二意”激励

案例讨论：管理者如何激励不同类型销售人员

课程总结