

课程介绍

名称	突破销售领导力
时间	7 小时
对象	销售主管
目标	帮助学员掌握培育和发展销售团队，制定在达成三年内销售收入翻一番的目标、方法和管理体系
简介	从既定目标出发，分组讨论，从企业战略出发，制定详尽的目标和规划，通过有效的执行体系，细分到每个环节，辅导和激励员工，达成目标

建议人数 30 左右

突破销售领导力

管理者与领导者

案例分析，如何在三年内将业绩翻一番，产生明确的业绩增长矩阵。分组讨论，增长矩阵可能出现的问题，以及对策。

目标管理

销售管理者处于公司到执行的中间阶段，承上启下，如果不能有效建立目标体系，将导致沟通、授权以及执行等方面的障碍，管理者本身也选入时间管理的误区，难以做到未来发展与现实目标的平衡，以及事业与生活的平衡。

在课程中，销售团队将学习到领导者的时间管理方法，还将学习战略分解模型，并据此确定目标和策略。他们还将了解到企业发展的增长、盈利和现金流平衡模型，制定和分解销售目标。

流程管理

结果无法管理，只能控制和改善流程。如果销售管理者没有一套行之有效的管理方法，便无法定义、衡量、分析、改进和控制销售流程，无法不断提高销售效率。

“吃着碗里的订单，看着桌上的销售线索，惦记着锅里的目标客户。”这是销售漏斗的核心，在课程中，销售团队将学习销售漏斗的核心原理，如何设计销售报表，通过关键的指标，来推进下属完成目标。

执行

领导者并非执行者，目标、策略和计划，往往得不到有效的执行，他们常常不能及时检查执行与目标之间的差距，并作出立即而有效的行动。

在课程中，销售团队将学习执行的计划、做、检查、行动和沟通等五个步骤，使用颜色管理将执行变成一种制度和体系，并将目标细分到每个人和每个更加细分的管理周期。

课程介绍

名称 突破销售领导力

时间 7 小时

对象 销售主管

目标 帮助学员掌握培育和发展销售团队，制定在达成三年内销售收入翻一番的目标、方法和管理体系

简介 从既定目标出发，分组讨论，从企业战略出发，制定详尽的目标和规划，通过有效的执行体系，细分到每个环节，辅导和激励员工，达成目标

建议人数 30 左右

行过程中发现下属的问题，不断培养团队。

在课程中，销售团队将会学习到针对颜色管理的绿黄红黑四种不同表现的员工，分别采取不同的策略，以及辅导的四个步骤，帮助员工持续改进。

人员管理

公司目标不一定是个人目标，员工便不会主动自发地工作，员工在企业中希望得到发展的机会、良好的薪酬、适合和喜欢的工作，主管应该学会从这些方面，激励员工。

在课程中，销售团队将学习到员工的能力模型，职业生涯规划，绩效考核（平衡计分卡）的基本原理，通过人员的转变促成团队变革。

执行和辅导

执行的关键在于人，心态能力和外部环境都会影响业绩，销售主管需要在执

