

打造巅峰销售团队

一销售团队管理

传统的销售绩效管理是衡量员工表现并将公司目标与个人目标连接的工具，也发展成为推进战略执行的工具。在课程中，您将完整地学习到将销售绩效管理运用到实际销售工作中并落实到每天销售工作中的辅导技巧。

可以衡量的学习效果

整个学习过程处于销售业绩提升架构之中，这个架构不仅提供知识和原则并帮助学员掌握技能,通过提供的工具来衡量整个销售过程。以帮助销售主管在实际的工作中使用课程中得到的知识和技能。

- 帮助员工将销售工作转变为销售事业。
- 为什么采用平衡计分卡？并
- 如何利用平衡计分卡推动战略执行？
- 利用攻守模型细分客户，设置 KPI。
- 使用过程性指标控制销售过程。
- 销售人员需要什么能力，怎样衡量能力？
- 怎样将绩效目标落实到每天的销售工作中？
- 下属不能达成业绩时，主管应该怎样辅导员工。

内容介绍

■ 传统的销售绩效管理

- 案例讨论：
分配销售目标（学员将做为销售主管为其七名表现，级别，薪水各不相同的下属进行任务分配，帮助学员讨论和学习分配销售任务的方法和原则。）
- 销售绩效管理的意义：连接个人与公司的纽带
- 设置 KPI 的原则
- 绩效评估式计算 KPI 得分的方法
- 帮助员工进行职业生涯规划的步骤
- 决定销售人员薪酬的三个因素
- 如何使用绩效评估结果计算销售奖励
- 业绩改进计划
- 传统销售销售绩效管理的缺陷

■ 平衡计分卡

- 案例：
领导者的时间分配
通过组织学员讨论
如何分配销售管理
中经常遇到的十七
个事件，来说明主
管应如何分配时间
以及对主管来讲最
重的管理要素。
- 领导者如何分配时
间
- 领导者的四个关键
要素

- 平衡计分卡的概念

■ 树立销售目标

- 案例讨论：
国美电器如何利用增长，赢利，资产效率等指
标发展成为国内知名的电器连锁企业
- 如何设置平衡计分卡中的财务指标和客户指标
- 销售目标来自哪里？
- 经典营销理论与绩效目标
- 利润导向的经营模式与新的绩效目标
- 客户细分的方法
- 按照攻守模型细分绩效目标

■ 控制销售过程

- 案例讨论：
通过分组讨论结帐的流程优化案例，学习如何
通过优化和改进流程来提高销售质量，降低销
售成本。
- 如何设置平衡计分卡中过程性指标
- 改进流程的意义
- 改进流程的步骤和方法，DMAIC
- 主要的销售模式下的销售流程
- 案例讨论：
讨论 IBM 的 SSL 管理系统，学习进行销售管理
的方法和原理，从而总结出销售漏斗管理的精
髓，并提供实用的销售管理表格。

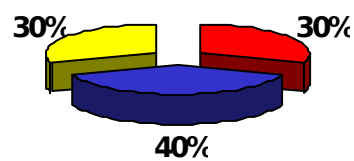
- 能力的评估方法
- 能力评估结果用于销售销售绩效管理的方法

■ 辅导型的执行者

- 角色扮演
学员做为销售主管模拟辅导下属
- 三种执行模式
- 员工对待转变的心态变化
- 辅导的步骤
- 发现下属问题
- 提出改进期望
- 观察和记录员工行为
- 反馈和认可

学习方法

专业设计的课程体系和学习方法可以帮助学员在获得知识后将知识转化成为学员掌握的技能，课程后提供的销售活动分析软件可以衡量并反馈销售代表应该改进的方面。在课程过程中包含：讲师讲授、分组讨论、角色扮演/辅导是课程的主要



■ 案例分析 ■ 讲解 ■ 角色扮演/辅导

■ 发展销售能力

- 如何定义销售能力
- 能力测评
- 四种常见销售模式下的能力模型