

# 销量 II——销售队伍建设与销售效率优化

【课程时间】两天 12 小时

【主讲老师】廖衍明老师

培训对象：董事长、总经理、销售副总、销售总监、人力资源总监、销售及人力资源管理者、骨干销售人员

人海战术、搞关系、打鸡血、奖金刺激、末尾淘汰……这些都是国内制造型企业开展销售工作的常用招数，而带来的结果是企业年复一年的在销售团队上投入数以千万计的资金，少量运气好的获得增长，大多数运气不够好的陷入增长停滞、人员流失、不断换人、保持停滞的恶性循环。以上的常规手段不可否认是非常重要的手段，但很多企业对这些手段过度依赖，以至于整个销售团队进入了一种畸形状态。

要做好销售，企业主和销售负责人必须认识到销售不同于一般消费品，它是面向企业而非普通消费者。因此，一个在一般消费品领域很有经验的业务人员，转做销售时可能做得很差，因为两者面向的客户不同，需要的能力结构也不同。销售人员常见的障碍包括同质化严重、找不到卖点、拼命打价格战、依赖政策、与客户关系无法建立更无法深入……其实这些问题都不是根本性问题，完全可以通过一套系统的、科学的设计来优化、改善甚至扭转企业的销售状况。

## 【培训大纲】

### 一、 战略思考：影响企业销量的六大因素

### 二、 如何规划与建设销售团队建设

1. 销售漏斗绝非你想象的那么简单
2. 像做生产一样做销售：科学销售流程
3. 用数据化的思维建设和管理销售团队
4. 用营销思维重新审视销售团队的分工
5. 如何建立能够支持业绩达成的销售团队考核与激励设计
6. 销售组织的教练机能建设
7. 销售问题的诊断与解决：带着问题来，带着答案走

### 三、 从不可能中找到可能——速赢教你如何找到产品卖点

1. 一样的产品，卖出不一样的效果，破除同质化竞争的魔咒效果
2. 销售人员的最大障碍：价格没优势、品质没优势、服务没优势、产品没卖点
3. 销售管理者如何学会用策划顾问的眼光看产品
4. “卖点”不是你想象：销售卖点 VS 营销卖点
5. 销售管理者如何对产品进行销售卖点结构化分析
6. 现场实操：卖点的交叉提取技术

### 四、 把话说出来，把合同带回去——团队伙伴成长提速

1. “话术”也不是你想象：销售话术 VS 成交话术
2. 所有人都自以为懂，却没几个人会用的顾问式销售利器：SPIN
3. 企业如何正确运用 SPIN 进行销售话术分析
4. 提速一：通过科学的训练设计建立员工运用 SPIN 的习惯
5. 销售大咖教你如何运用 FABE 设计成交话术
6. 破解死背话术的尴尬，如何实现“灵活运用”？
7. 提速二：建立员工 FABE 的条件反射

### 五、 情感利益双绑定，实现持续合作与忠诚——销售序列员工成长全案分析

1. 销售人员的招聘与面试
2. 新晋销售人员的培训内容安排
3. 销售人员的滚动式考核方法
4. 销售人员的晋升路径设计