

---

# 销售团队建设与管理

## 课程背景：

有人说，销售人才是企业的"金山"，有人用"三分天下有其二"来形容销售队伍的重要性。无一不说明销售队伍是公司获取利润的直接工作者。然而，这支队伍流动性最大，如何使自己的销售团队拥有旺盛的战斗力的问题，是企业一直想解决的问题。

优秀的销售团队是公司销售业绩的重要保障，销售人员有如足球场上破门得分的射手一样，是最终促成交易、为项目实现销售的一线战士。如何让我们的销售团队步调一致、默契配合、真诚团结实现最终业绩目标？

销售团队的管理，从管理学抽象的"计划、组织、选拔、指导和控制"，到工作中总体团队组建、宣扬使命感和计划、消除遇到的障碍、听取各方面反馈、维护团队的稳定、保持正确的判断、养成乐观的态度.....再具体至销售任务分配、销售营销及行业划分、客户经理和工程师的搭配、每周每月每季的业务回顾、销售业绩预测管理等，都有章可循，有书可查。但纲举目张，销售团队的管理其实关键还在人的管理，尤其是如何培养和引导每一个销售人员（客户经理）发挥出最大的战斗力。

本课程理论详尽，内容丰富，并引用诸多著名理论结合实际，采用游戏及模拟训练等方式寓教于乐。讲师结合其在企业的多年实践及国际最新理论进行阐述和案例分析，现场解决销售团队的管理问题。

## 课程目标：

全面了解营销管理、销售队伍管理基本原则

---

培养销售竞争力，建立完善销售管理体系

把握销售管理技巧，控制的营销过程

明确营销策略、管理职责、营销组合等管理实务

强化市场开发、销售成交、售后服务等专业销售技巧

设计销售通路及销售队伍

预测销售目标、分配销售任务

掌握销售队伍绩效考核和评估的方法

通过日常报表系统进行管理

分析销售人员不同性格，因人而异的管理

### **课程特色：**

案例翔实，内容丰富。

介绍国外的销售团队管理的具体方法；

介绍外企选聘、培训、留住销售人才的具体方法；

从客户关系管理系统的角度探讨对公司客户资源的控制

结合案例分析、小组讨论、练习等形式进行教学，注重实操性

### **课程内容：**

#### **第一讲：营销队伍管理的常见问题**

中国企业销售管理的困境

中外企业销售管理的差异

中国市场的环境的五大特征

销售队伍常见的七个问题

---

销售队伍现状的分析

## **第二讲：营销经理的角色认知与职责**

营销经理与销售代表的工作差别

领导者常见的观念误区

营销经理常见管理误区

良好团队的七个特征

团队管理的原则

有效控制的核心目标

营销经理的管理职能

营销经理的工作职责？

营销经理角色定位

优秀的管理者特质

## **第三讲：销售团队管理要求**

销售管理的核心

如何制定销售目标

销售团队的推销原则

销售团队的建设、管理与运作

管理分析与决策方法

建立高效团队

## **第四讲：销售人员的薪酬设计**

---

“销售模式”与薪酬设计

“市场策略”与薪酬设计

“设计与适用”与薪酬设计

## **第五讲：销售人员的甄选**

销售人员的招聘——销售人才招聘的4个大定律

甄选流程——选对销售人才的4个关键步骤

有效甄选业务代表的原则——分清4个级别的销售人员

面试的典型问题及误区——选聘过程中的5个典型陷阱

销售冠军相——伯乐识才术

信息来源的——背景调查的问题与注意事项

留人“三宝”

## **第六讲：“放单飞”前的专项训练**

销售人员的职业生涯规划

销售人员的专业素质培养

销售人员的心智修炼

销售训练中常见的问题——培训的“马太效应”-确定重点培训

“放单飞”前的系统训练——设计培训流程和实施

职场实战训练技巧——实际案例演练

实战训练方法分享——培训的“21天效应”-巩固培训效果

## **第七讲：销售队伍的过程控制要点**

---

“四把钢钩”管理模式

销售例会的目的、内容及注意点

一) 经营管理分析会议

营销例会

早会经营运作

二) 随访、随查

随访的原则

随访的注意事项

随访的技巧

三) 述职及工作沟通

业务代表的工作述职

业务代表的工作沟通

四) 管理表格的设计与推行

管理控制表格的要点

基础管理表格

行为、过程管理

销售活动管理报表

五) 四把钢钩的组合运用

三种类型的销售队伍

有效控制的四个夹角

**第八讲：如何从整体上评价销售团队**

---

## 一) 评估销售团队

销售团队的动荡因素

销售团队的溃散类型

销售团队各种状态的应对措施

## 二) 优秀销售团队建设

优秀团队的特征

士气低落的原因

团队发展的阶段

分析团队中的角色

团队建设的原则和途径

团队中的冲突

## 三) 销售人员的在岗评价

三维度评价法

评价后的四种典型动作

性格分析模型

## **第九讲：针对销售队伍实施随岗辅导**

随岗辅导的重要意义及内容

销售动作的随岗训练程序

提高新人的留存率

个别辅导和电话辅导

随访观察时的注意点

---

## **第十讲：狼型销售团队文化塑造**

十大文化塑造高绩效销售团队

文化根植大脑的战略思路

文化根植大脑心理规律？

## **第十一讲：销售经理弹性领导团队**

识别团队的发展阶段

团队领导的两种行为

四种不同的团队领导方法

销售员四大分类

四类销售员的不同管理风格

何谓领导风格？

关系导向与工作导向领导

驾驭明星员工的技巧

正确处理下属问题

测试：士气状态自测评分

赢得下属的忠心

责备下属的技巧

防止销售队员老化的方法

## **第十二讲：销售队伍的有效激励**

销售队伍的激励原理与方法

员工成长的过程

---

人性需求的五个层次

激励的“头狼法则”“白金法则”“时效原则”“多元化法则”四大法则

金钱以外的 14 种激励方法

### **第十三讲：如何打造高绩效销售团队执行力—101%完成既定销售任务**

#### 一、造成销售执行力不高的主要原因

公司的执行文化还没有完全形成

管理者没有持续地跟进、跟进、再跟进

制度出台时不够严谨，经常性的朝令夕改，让员工无所适从

制度本身不合理

缺乏科学的监督考核机制

#### 二、如何提高执行力

要营造团队执行文化

执行力速度，一个行动胜过一打计划

关注细节，跟进、再跟进三

#### 三、猴子管理法：

打造销售无敌双赢执行力案例：

西点军校执行力案例：

某企业执行文化