

## **金牌教练：销售管理的核心法则**

**课程收益：**1、全面了解营销管理、销售队伍管理基本原则

- 2、培养销售竞争力，建立完善销售管理体系
- 3、把握销售管理技巧，控制的营销过程
- 4、明确营销策略、管理职责、营销组合等管理实务
- 5、强化市场开发、销售成交、售后服务等专业销售技巧
- 6、设计销售通路及销售队伍
- 7、预测销售目标、分配销售任务
- 8、掌握销售队伍绩效考核和评估的方法
- 9、通过日常报表系统进行管理
- 10、分析销售人员不同性格，因人而异的管理

### **第一讲 营销队伍管理的常见问题**

- 1、中国企业销售管理的困境
- 2、中外企业销售管理的差异
- 3、中国市场的环境的五大特征
- 4、销售队伍常见的七个问题
- 5、销售队伍现状的分析

### **第二讲 营销经理的角色认知与职责**

- 1、营销经理与销售代表的工作差别
- 2、领导者常见的观念误区
- 3、营销经理常见管理误区
- 4、良好团队的七个特征
- 5、团队管理的原则
- 6、有效控制的核心目标
- 7、营销经理的管理职能
- 8、营销经理的工作职责？
- 9、营销经理角色定位
- 10、优秀的管理者特质
- 11、销售管理的核心

- 12、如何制定销售目标
- 13、销售团队的推销原则
- 14、销售团队的建设、管理与运作
- 15、管理分析与决策方法
- 16、建立高效团队

### **第三讲 “放单飞”前的专项训练**

- 1、销售人员的职业生涯规划
- 2、销售人员的专业素质培养
- 3、销售人员的心智修炼
- 4、销售人员的技能培训

### **第四讲 销售队伍的过程控制要点**

- 1、经营管理分析会议
  - ① 营销例会
  - ② 早会经营运作
- 2、随访、随查
  - ① 随访的原则
  - ② 随访的注意事项
  - ③ 随访的技巧
- 3、述职及工作沟通
  - ① 业务代表的工作述职
  - ② 业务代表的工作沟通
- 4、管理表格的设计与推行
  - ① 管理控制表格的要点
  - ② 基础管理表格
  - ③ 行为、过程管理
  - ④ 销售活动管理报表

### **第五讲 针对销售队伍实施随岗辅导**

- 1、随岗辅导的重要意义及内容
- 2、销售动作的随岗训练程序
- 3、提高新人的留存率

- 4、个别辅导和电话辅导
- 5、随访观察时的注意点

### **第六讲 狼型销售团队文化塑造**

- 1、十大文化塑造高绩效销售团队
- 2、文化根植大脑的战略思路
- 3、文化根植大脑心理规律？

### **第七讲 销售经理弹性领导团队**

- 1、识别团队的发展阶段
  - 2、团队领导的两种行为
  - 3、四种不同的团队领导方法
  - 4、销售员四大分类
  - 5、四类销售员的不同管理风格
  - 6、驾驭明星员工的技巧
  - 7、正确处理下属问题
  - 8、赢得下属的忠心
  - 9、责备下属的技巧
  - 10、防止销售队员老化的方法
- 测试：士气状态自测评分

### **第八讲 销售队伍的有效激励**

- 1、销售队伍的激励原理与方法
- 2、员工成长的过程
- 3、人性需求的五个层次
- 4、金钱以外的 14 种激励方法

### **第九讲 学习总结**

- 1、5 个名额总结发言
- 2、5 个名额学员提问交流
- 3、随堂考试、填写培训评估表
- 4、最佳学习小组表彰合影留念