

## 业绩为王：打造顶尖的销售经理

课程收益：1、提升销售经理思维，从业务思维转向管理思维

- 2、帮助销售经理塑造提升个人在团队中的形象地位
- 3、启发销售经理将销售思维转向营销思维
- 4、提升销售经理对内对外对上对下的沟通技巧和智慧
- 5、全方位提升销售经理的团队管理技能，倍增业绩

### 一、转换定位：从执行者到管理者

- 1、建立“懒人”文化
- 2、找到脱身方法
- 3、成为解惑专家

- 2、交际能力
- 3、表达能力
- 4、创造能力
- 5、应变能力
- 6、洞察能力

### 二、新任经理：快速打造个人魅力？

- 1、快速赢得下属认同的方法
- 2、提升、帮扶下属的三个手段
- 3、打造个人威信三板斧

### 三、顶尖销售经理的七大心态修炼

- 1、自信的心态
- 2、阳光的心态
- 3、付出的心态
- 4、积极的心态
- 5、执著的心态
- 6、共赢的心态
- 7、学习的心态

### 四、顶尖销售经理的六大基本技能

- 1、组织能力

### 五、顶尖销售经理的商务技能

- 1、约见客户的方式
- 2、接近客户的方法
- 3、吸引客户注意的方法与技巧
- 4、如何激发客户购买欲望
- 5、语言沟通的八大策略
- 6、非语言沟通的七大策略

### 六、顶尖销售经理高效谈判六大技能

- 1、避免争论
- 2、避实就虚
- 3、最后期限
- 4、以退为进
- 5、兵不厌诈
- 6、绵里藏针

## 七、顶尖销售经理的三大杀手锏

- 1、整合资源的能力
- 2、激励下属的技巧
- 3、斡旋客户的能力

案例：销售经理如何巧妙给政策？

## 八、顶尖销售经理的凸显之道

### ——学会“领导”上司

- 1、领导之前要先搭建信任平台
- 2、领导上司要先过心理素质关
- 3、领导上司要提高自己的专业度
- 4、领导上司还要善于因人而异

## 九、顶尖销售经理的凸显之道

### ——学会留住团队新人

- 1、团队新人留不住为哪般？
- 2、四大对策，把心留住

## 十、如何有效管理“问题”员工？

- 1、探究“问题”出在哪？
  - 1)、自身因素

2)、外在因素

2、八大“问题”员工管理方法

- 1)、心理失衡型
- 2)、习惯使然型
- 3)、倚老卖老型
- 4)、有恃无恐型
- 5)、工作失宠型
- 6)、家庭变故型
- 7)、压力过大型
- 8)、以牙还牙型

## 十一、顶尖销售经理的权术之道

### ——如何成功争取政策

- 1、学会换位思考
- 2、注意把握时机
- 3、巧妙撰写申请报告
- 4、及时沟通与跟踪

## 十二、顶尖销售经理的博弈之道

### ——如何掌控促销资源

- 1、做一个懂经营、会管理的销售经理
- 2、博弈技巧——望、闻、问、切
- 3、做一个会“和事”的销售经理

## 十三、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