
《营销团队打造》

【课程背景】

充分认识到真正的赢销团队的角色与职能定位，通过目标管理、招聘培训体系、销售设计体系、客户服务体系、会议管理体系、投标管理体系、团队激励体系等版块，全面构建赢销团队。

【授课方式】

理论讲解+案例分析+互动思考+模拟演练+作业讲解+现场提问答疑

【授课对象】

中高层管理者、营销业务员

【学习收获】

- 1、充分了解到营销团队打造对企业、个人成长的重要性;
- 2、如何可进行目标管理;
- 3、如何解决营销人才招聘难、培养难、留下难的问题;
- 4、如何做到会议开得好，一周没烦恼;
- 5、如何进行客户信息分析帮助营销人员出单;
- 6、如何进行销售设计，快速提升营销人员的销售水平和实战技能;
- 7、如何提高大客户招投中标率;
- 8、如何通过薪酬提成设计、奖金设计、绩效考核设计、沟通管理来提升员工的积极性和挖掘员工潜能。

【课程时间】

一天

【课程大纲】

一、什么是赢销团队

(一)、世界上最伟大的职业

(二)、销售是最好的工作

(三)、营销与销售

(四)、什么是赢销团队

(五)、角色认知与职能定位

二、目标管理

(一)、订目标

(二)、做计划

(三)、管过程

(四)、看成果

模拟练习：制定业绩目标

三、招聘培训系统

(一)、人才招聘七问

(二)、如何选聘营销人员

(三)、人才招聘与面试

(四)、职前培训系统

四、会议运作系统

(一)、管理的本质就是会议的经营和管理

(二)、会议的价值与目的

(三)、干部早会、全员早会、夕会、周业绩分析会、业务启动大会的操作

模拟练习：1、全员早会、业务启动大会的流程

2、业绩 PK、公众承诺、对赌等操作

五、客户服务管理系统

(一)、圈养式的客户服务

(二)、客户信息分析

(三)、每日销售流程

六、销售是被设计出来的

(一)、客户开发流程

1、认清你的目标客户

2、如何快速寻找到你的目标客户

3、如何进行客户开发

成果推演：1、制定出公司目标客户清单

2、制定出如何快速大量寻找目标客户

(二)、客户销售洽谈流程

(三)、销售十大步骤与技能

(四)、销售黄金问句设计

(五)、销售话术的设计

(六)、营销手册的制作

(七)、销售管理制度体系

成果推演：1、制定本公司的销售黄金问句

2、制定本公司的销售话术清单

七、销售投标运作

- (一)、如何快速收集到招标信息
- (二)、如何提交高质量的投标书
- (三)、如何进行投标议价报价

八、销售激励体系

- (一)、利导体系——魔法薪酬管理体系
- (二)、绩效管理——业绩考核管理体系
- (三)、沟通激励——正能量管理体系