
用结果说话，以实效为准，为目标负责，因为专业所以卓越

《铁血销售团队的建设与管理》

主讲：吴兴波

课程类别

团队管理、沟通协作、销售管理技能、职业素质提升

培训对象

营销总监、销售经理、销售部门主管、销售团队管理者、人力资源部经理

培训形式

专题讲授/互动问答/案例分析/视频分析/现场讨论

培训时间

一天，每天不少于6标准课时

培训目标和效果

- ✦ 打造鹰一样的个人，狼一样的团队
- ✦ 预测销售目标、分配销售任务
- ✦ 掌握有效沟通的核心关键
- ✦ 掌握激励团队的技巧，创造更高业绩
- ✦ 了解铁血销售团队的发展过程
- ✦ 了解营销管理、销售队伍管理的方法
- ✦ 了解建立销售管理体系的具体操作步骤
- ✦ 掌握培训销售团队的策略方法
- ✦ 通过日常报表系统进行管理
- ✦ 掌握销售管理技巧，把控营销过程
- ✦ 学会通过销售人员性格特点，因人而异的管理

课程纲要

第一部分：铁血销售团队建设

1. 你的团队是“1+1 > 2”还是“1+1 < 0”？
2. 关于蚂蚁军团的思考
3. 大雁的启示（视频短片）

-
4. 铁血团队的特征
 5. 铁血团队的五要素 (5P)
 - ◇ 目标 (purpose)
 - ◇ 定位(place)
 - ◇ 职权(power)
 - ◇ 计划(plan)
 - ◇ 人员(people)

6. 士气低落的表现
7. 提高团队士气的方法
8. 团队中的销售明星管理
9. 团队建设的原则和途径

第二部分：训练销售精“鹰”，铸就“鹰”一样的个人

一、授人以渔 - 会教

1. 帮助“鹰”做好职业生涯规划
2. 让销售“精鹰”学会自由飞翔
3. 销售能力快速提升
4. 销售十大步骤
5. 销售三大核心

二、与鹰同在 - 会帮

1. 倾听“鹰”的心声
2. 同理心
3. 帮助“雏鹰”建立正确的销售意识
4. 帮助“精鹰”解决疑难杂症
5. 为“鹰”着想，为“鹰”付出

三、铁血销售团队的锻造 - 会练

1. 改造现有销售团队
2. 销售人才梯队计划
3. 销售“精鹰”辞退中应注意的问题
4. 销售“精鹰”调动时应注意的问题

四、销售团队的管理 - 会管

1. 给“鹰”多大的销售权力？
2. 授权的流程及原则
3. “大单”、“特单”的处理技巧

第三部分：铁血销售团队管理，打造群狼共舞

一、狼性管理

1. 目标管理
2. 过程、分工管理
3. 如何做好危机管理
4. 如何消除团队成员之间的沟通障碍
5. 如何让营销团队成员参与决策
6. 如何用授权推动团队向前发展
7. 通过报表、表格发现工作中的问题
8. 如何对“头狼”进行有效管理

二、铁血销售团队的过程控制要点

1. 销售管理例会

◇ 随访、随查

2. 述职及工作沟通

◇ 管理表格的运用

◇ 基础管理表格

◇ 行为、过程管理

◇ 销售活动管理报表

三、销售经理的弹性领导

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

四、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. 激励的四大法则：“头狼法则”“白金法则”“时效原则”“多元化法则”

5. 金钱以外的 12 种激励方法

五、有效沟通——管理的核心

1. 沟通的原则、心态与技巧

2. 有效沟通的方法

3. 有效处理冲突的技巧

4. 如何与下属建立相互依赖的关系

5. 如何与上级进行积极有效的沟通（怎样才能成为上司的得力助手）

6. 如何与同级进行配合与协作（如何获得相关部门与同事的支持与配合）

六、销售人员的自我管理

1. 营销人员的四种类型分析

2. 相信自己---自己是世界的唯一

3. 面对失败的 5 种态度

4. 求人不如求自己