
《铁血销售团队建设与管理》

主讲：吴兴波

前言

- ✦ 销售是企业的生命线，销售团队是企业的先头部队，直接关系到企业的生死存亡！
- ✦ 作为销售团队的将帅，您可曾遇到过以下问题：
- ✦ 为什么销售业绩总是难以完成？为什么销售额逐年升高而利润却越来越少？
- ✦ 为什么优秀的销售人员那么难招？为什么那么多的销售人员频频跳槽？
- ✦ 为什么销售人员总是先看拿多少钱再看办多少事？为什么总觉得干的多拿的少？
- ✦ 如何解决销售人员“出勤不出工，出工不出力，出力不出活，出活不出利”的现状？
- ✦ 本课程就是根据以上问题，从销售团队的组建、培训、激励，和“帮、教、练、管”等多方面入手，系统讲解如何打造铁血销售团队，帮助销售经理梳理思路，提升管理技能，进而打造一支销售精英团队。

课程特色

- ✦ 实战实用：上午学，下午用，招招实用；建团队，懂管理，事事简易。
- ✦ 实效落地：制度为骨骼，情感为灵魂，用结果说话为目标负责，思想顿悟方法落地
- ✦ 分阶段、有重点、给方法，结合案例分析、小组讨论、模拟演练等形式进行授课。

课程对象

销售总监、区域经理、销售经理、销售精英、销售培训管理专员

课程形式

专题训练/互动问答/案例分析/视频分析/现场讨论

课程时间

1天（不少于6标准课时）

课程目标及效果

- ✦ 打造鹰一样的个人，狼一样的团队
- ✦ 掌握铁血销售团队的发展过程，每个阶段的管理重点和方法
- ✦ 掌握营销管理、销售队伍管理的方法，掌握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，掌握预测销售目标、分配销售任务的方法
- ✦ 掌握有效沟通的核心关键，掌握激励团队的技巧
- ✦ 掌握销售管理技巧，把控营销过程，通过日常报表系统进行管理
- ✦ 掌握通过销售人员性格特点，进行因人而异的管理

课程纲要

第一部分：精兵强将式铁血销售团队建设

1. 讨论：不怕狼一样的敌人，就怕猪一样的队友，营销队伍规模大，业绩就高吗？
2. 你的团队是“ $1+1 > 2$ ”还是“ $1+1 < 0$ ”？
3. 关于蚂蚁军团的思考
4. 大雁的启示（视频短片）
5. 铁血销售团队的特征
6. 铁血销售团队的五要素（5P）
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