

销售管理者的角色定位与自我管理

时间：二天

课程大纲：

壹、 销售管理者的三个难点，五个方面：

◇ 说明：销售管理者自我提升与成长会遇到瓶颈，通过本章节，认知成长与提升自我的方法论（方法论：万变不离其中）

1. 自我提升与改变的四个阶层
2. 自我提升与改变的三个难点，五个方面
3. 为什么销售管理者的关键是自我管理？

◇ 说明：从三个难点、五个方面可以看出，销售管理者的一切都来自于自我管理

贰、 销售管理者的角色定位

1. 练习：原来是这样的？---优秀销售人员是怎样的？

◇ 说明：大多数的销售管理者是从优秀销售人员转型的，从而首先是认知优秀销售人员是怎样的

2. 我“优秀”

◇ 说明：作为销售管理者，如何先做到有个优秀的“销售”

3. 门从哪开？---“管理”认知

◇ 说明：1841年的故事，管理的门从哪开？作为一名销售管理者管理到底如何做？

4. 管理者认识---管理者的五个角色

◇ 说明：通过对管理者的五个角色认知，对本次整个课程体系有一个全面认识，通过本次课程体系，建立整个销售管理者的系统管理思维

5. 认识“角色”---角色的三个维度

◇ 说明：“角色”是什么？角色是如何定位的？

6. “三个代表”

◇ 说明：销售岗位的与其他岗位的独特性，角色定位的关键区别在哪里？

7. 如何做好“三个代表”

◇ 说明：解决销售管理者的关键角色误区

8.角色认知模型---如何做好“角色”

参、 销售管理者的自我管理

1. 为什么是“自我管理”？

◇ 说明：认识到销售管理者的“管理”本质是“自我管理”

2. 四种“人才”（四种销售经理）

◇ 说明：从不同维度认识四种不同的销售管理者，说明销售管理者的二个维度和什么是职业化的销售管理者

3. 如何才是真正的“自我管理”---建立自我管理的“管理思维”

4. 销售管理者的素质模型

◇ 说明：明确销售管理者的素质模型，以便评价自我，发现改善与提升的方面

5. 素质模型的关键解释

6. 点击关键词：“责任”、“敬业”、“目标”、“激情”等

◇ 说明：针对关键词的描述，使销售管理者从模糊的管理概念到可落地的管理务实