

《销售项目管理》

——提高销售执行力

著名项目管理、IPD 咨询专家 黄飞宏主讲

课程背景：

销售项目管理的执行情况关系到一个企业的生死存亡，如何对销售目标进行分解？如何制定有效的销售计划？如何对销售过程进行有效监控？如何确保销售计划顺利实施？如何对销售资源进行有效配置？如何对销售过程中的风险进行识别，并及时提出相应的应对方法，确保公司的销售目标顺利实施？

黄飞宏老师结合 10 多年在项目管理方面的工作和咨询经验，结合企业的销售项目执行情况，和大家一起探讨如何有效执行公司销售执行力，使销售目标能够顺利执行。帮助建立一套标准的销售项目管理流程，提高企业的销售管理能力。

课程对象：销售总监、大区经理、销售经理和销售人员等。

课程特点：理论讲解 40% + 案例分析 30% + 实战演练 20% + 总结分析 10%

课程收益：

1. 了解项目管理在销售过程中的应用
2. 掌握销售项目的过程管理
3. 提高销售项目的计划水平
4. 提高销售项目的执行力

课程时间：2 天（6 小时/天）

黄老师的 4:3:2:1 授课风格：

- 4：理论讲解占 40% 以科学为依，理论指导实践
- 3：案例分析占 30% 以案例为师，借鉴成功经验
- 2：实战演练占 20% 以实践为准，提高实战操作能力
- 1：研讨总结占 10% 以吸收为本，提高分析问题解决问题的能力

课程大纲：

第一章 现代企业的销售管理面临的问题

第二章 销售项目管理

- 1、什么是销售项目管理？
 - 销售项目的定义
 - 销售项目管理特点
 - 销售项目管理常见问题分析
 - 2、销售项目管理过程
 - 项目启动
 - 项目计划
 - 项目执行
 - 项目控制
-

- 项目收尾
- 案例分析与演练：销售项目管理的过程分析。

第参章 销售项目目标分解

- 1、 目标分解的重要性
- 2、 销售项目的目标分解
- 3、 工作分解结构（WBS）
 - 项目工作分解
 - WBS 分解的误区
 - WBS 分解的几种不同方法
- 4、 目标分解的原则
- 5、 目标分解的标准

案例研讨与练习：销售项目目标分解。

第四章 销售项目计划制定

- 1、 销售项目计划制定面临的问题
- 2、 销售项目计划制定的步骤
- 3、 活动之间的逻辑关系
- 4、 活动工期的估计
 - 类比法
 - 专家判断法
 - 资料统计法
 - 经验公式法
- 5、 压缩工期的方法
- 6、 销售项目进度计划编制

案例研讨：制定项目的进度计划

第五章 销售项目进度监控

- 1、 销售项目三级计划制定方法
- 2、 销售项目计划制定与计划沟通
- 3、 销售项目监控模板
 - 项目预警原则
 - 项目周报模板
 - 项目月报模板
 - 战争地图
 - 项目计划预警制度
 - 项目变更管理申请表
 - 项目优先级

案例研讨：如何对销售计划进行监控？

第六章 销售项目计划制定与进度监控工具——Project2007 实战演练 (要求每人配备笔记本电脑，并预装 Project2007 软件)

第七章 销售项目资源管理

- 1、 销售项目资源配置
-

- 2、 销售项目团队组建
- 3、 销售项目中成员的角色和职务
- 4、 如何激励团队队员

案例研讨：销售项目资源配置。

第八章 销售项目沟通管理

- 1、 销售项目沟通管理存在的问题
- 2、 沟通管理的重要性
- 3、 沟通的要求
 - 沟通计划表
 - 沟通矩阵图
 - 通讯方式
- 4、 沟通中的过滤与障碍
- 5、 产生沟通障碍的原因
- 6、 销售项目沟通计划

案例研讨：制定项目沟通计划

第九章 销售项目风险管理与应对

- 1、 没有风险管理的后果
- 2、 风险管理的重要性
- 3、 识别销售项目过程中的风险
 - 头脑风暴法
 - 检查表法
 - 专家判断法
 - SWOT 分析法

- 4、 销售项目风险评估
- 5、 销售项目风险应对
- 6、 销售项目风险管理计划

销售案例研讨：制定销售项目风险管理计划

第十章 销售项目的总结

- 1、 销售过程文档的管理
- 2、 销售过程问题的总结
- 3、 销售过程经验的总结
- 4、 销售项目总结报告

第十一章 销售项目管理咨询案例分享

第十二章 总结和答疑
