

《销售业绩提升与精英团队锻造技巧》

课程目标：锻造精英型的销售团队，高效提升区域市场销售团队的业绩。

课程特色：重点讲解、案例讨论、角色演练、录像观摩

课程对象：大区经理、地区经理、销售主管。

课程时间：2天

课程大纲：

第一篇：《高瞻远瞩》向市场要业绩！

---区域市场的开发与管理技巧篇

区域市场分析技巧；
销售代表生产力分析技巧；
制定区域市场开发目标的技巧；
制定区域市场开发策略的技巧；
制定区域市场销售计划的技巧

第二篇：《重点挖潜》向大客户要业绩！

---大客户销售业绩提升技巧篇

大客户目标设定技巧
大客户业绩差距分析与策略选择
大客户挖潜行动计划
大客户销售谈判技巧
大客户优质客服计划

第三篇：《士兵突击》向精兵要业绩！

---精英型销售代表的培养与教练技巧篇

观摩销售代表的销售过程
评估销售代表的销售过程
销售代表培训需求分析
销售代表教练技巧

第四篇：《狼群作战》向团队要业绩！

---高绩效销售团队建设技巧篇

高绩效销售团队的特点
四种类型的销售代表的个性特征与管理技巧
指标追踪与业绩提升技巧
十大影响销售指标提升问题解决技巧

李大志