

《执行落地——锻造卓越销售团队执行力》

- **培训对象：**各行业营销管理人员及业务骨干
- **培训方式：**课堂讲授、案例分析、小组研讨等启发式、互动教学
- **课程时间：**1-2 天
- **课程背景：**

执行力的缺失使领导的思想永远都只能是“空中楼阁”。“执行力”也是本世纪初最重要的管理概念之一。但是更多的讨论只能集中在“理念”的层面，难以落地。

执行力是一种理念还是一种体系？

企业应该如何正确的导入执行力？

企业停留在口头上的“执行力”如何落实到行动上？

又如何烙在员工的心里？

……

本课程结合销售人员工作特性，提炼了销售人员执行力体系的模型，并从构建基于执行力锻造的管理体系入手、改变员工行为习惯、塑造销售团队执行力文化，最终给销售人员植入执行力的基因。本课程提出加强销售团队执行力落地的管理思想，对营销管理人员提升管理水平会有很好的启发。

- **培训大纲：**

➤

第一章、执行力释义

- 一、销售人员为什么执行总欠火候
- 二、销售执行的本质是什么
- 三、营销战略与销售执行的关系

第二章、销售人员执行力锻造

- 一、锻造销售人员执行力体系的轱辘模型
- 二、规范销售人员行为，锻造执行力管理体系
 1. 职责清晰
 2. 流程科学
 3. 制度合理有效
- 三、销售人员活动过程管理
 1. 销售人员的关键活动
 2. 结果导向的业务人员过程管理
- 四、销售人员行为校正
 1. 销售人员制度上的绩效考核体系
 2. 销售人员的有效激励
- 五、培养销售人员良好执行习惯
- 六、塑造营销团队执行力文化，给销售人员植入“高效执行”的因素
 1. 竞争意识
 2. 速度致胜
 3. 注重沟通

4. 关注细节
5. 责任感
6. 坚持
7. 团队精神