

《狼性销售团队的建设与管理》

课程背景：

有人说，销售人才是企业的“金山”，有人用“三分天下有其二”来形容销售队伍的重要性。无一不说明销售队伍是公司获取利润的直接工作者。然而，这支队伍流动性最大，如何使自己的销售团队拥有旺盛的战斗力的问题。销售团队是公司销售业绩的重要保障，销售人员有如足球场上破门得分的射手一样，是最终促成交易、为项目实现销售的一线战士。如何让我们的销售团队步调一致、默契配合、真诚团结实现最终业绩目标？

销售团队的管理，从管理学抽象的“计划、组织、选拔、指导和控制”，到工作中总体团队组建、宣扬使命感和计划、消除遇到的障碍、听取各方面反馈、维护团队的稳定、保持正确的判断、养成乐观的态度……再具体至销售任务分配、销售营销及行业划分、客户经理和工程师的搭配、每周每月每季的业务回顾、销售业绩预测管理等，都有章可循，有书可查。但纲举目张，销售团队的管理其实关键还在人的管理，尤其是如何培养和引导每一个销售人员发挥出最大的战斗力。

工欲善其事，必先利其器，要打造出一支狼性超强的营销团队，营销团队的灵魂在于“营销经理”。本课程理论详尽，内容丰富，并引用诸多著名理论结合实际，讲师结合其在企业的多年实践及国际最新理论进行阐述和案例分析，课程贯穿案例研讨、专题互动、模拟演练、以及现场拓展的形式解决销售团队的管理问题。为您锻造出实战卓越的营销经理，从而建设一支狼性十足、超强动能的营销团队

课程大纲：

- 一、销售队伍的现状问题及分析
 1. 市场运作的推拉现象
 2. 销售队伍现状分析
- 二、狼性团队特征
 1. 狼性协作共赢
 2. 狼性永不言败
 3. 狼性拼搏竞争
 4. 狼性勇于承担
 5. 狼性超强执行
 6. 狼性和谐共处
 7. 狼性绝对忠诚
- 三、设计和分解销售指标
 1. 销售管理的核心
 2. 如何制定销售目标
- 四、市场区域划分与内部组织设计
 1. 市场划分的方式
 2. 工作的流程
 3. 组织设计与岗位职责
- 五、销售人员的薪酬设计

1. “销售模式”与薪酬设计
2. “市场策略”与薪酬设计
3. “设计与适用”与薪酬设计
- 六、狼性销售人员的甄选
 1. 有效甄选业务代表的原则
 2. 面试的典型问题及误区
- 七、“放单飞”前的专项训练
 1. 销售训练中常见的问题
 2. “放单飞”前的系统训练
- 八、狼性销售队伍的控制要点
 1. “四把钢钩”管理模式
 2. 销售例会的目的、内容及注意点
 3. 随访观察时的注意点
- 九、管理表格的设计与推行
 1. 管理控制表格的要点
 2. 基础管理表格
- 十、狼性业务员的工作述职与沟通
 1. 业务代表的工作述职
 2. 业务代表的工作沟通
- 十一、四把钢钩的组合运用
 1. 三种类型的销售队伍
 2. 有效控制的四个夹角
- 十二、针对销售队伍实施随岗辅导
 1. 随岗辅导的重要意义
 2. 随岗辅导的重要内容
 3. 销售动作的随岗训练程序
- 十三、狼性销售队伍的有效激励
 1. 员工成长的过程
 2. 激励的原理与方法
- 十四、狼性销售经理的自我成长与团队发展
 1. 团队管理的误区
 2. 销售经理的角色定位和个人成长
 3. 案例分析及带来的启迪
- 十五、营销团队忠诚度锻造的法宝
 1. 忠诚度定义
 2. 营销人员忠诚度的作用
 3. 影响营销人员忠诚度的要因
 4. 留住营销人才的方法
 5. 营销人员忠诚度锻造的策略