

销售团队的管理

课程前言：

销售团队作为企业里面的排头兵，在企业竞争中起到了至关重要的作用，优秀的销售团队能够有效地执行组织战略目标，在区域市场灵活的采取各种方式达成销售业绩。但是销售人员的管理也是非常困难的，销售工作灵活性大，不利于监管。销售人员在工作中面临巨大的压力与挑战，士气也经常受到影响。本课程从销售经理的角色开始入手，从销售人员的选拔、筛选、培养、考核、激励各个环节进行能力提升。并且通过案例讨论的方式使学员了解日常管理工作中有可能遇到的问题以及解决方法。

本课程设计深入浅出，生动活泼，结合国内外企业的销售团队管理现状，具有很强的针对性与实用性。它培训的主要目的是帮助销售管理人员更新管理理念，改善传统的销售队伍管理模式，掌握卓越的管理艺术与科学的管理方法。

课程收获：

通过本课程的学习，您将了解到：

1、作为一个销售队伍的管理者，在组织中究竟应该担任哪些角色及其所必备的素质和技能，

2、并学会如何使用这些技能组织自己、管理下属，学会引导并激励销售员工使其具有责任感、成就感，调动其工作积极性，顺利建立高绩效的销售团队并加强部门凝聚力和员工间的交流与沟通，

了解目标在企业中的重要作用，怎样通过目标管理、员工辅导，以有效保证企业整体目标的实现。从而最终为您成为一名出色的销售经理打下坚实基础。

课程时长：2天（12小时）

课程对象：销售管理人员

课程提纲：

一、销售经理人的角色定位

1. 销售经理的角色定位
2. 员工心目中的好经理
3. 工业品销售的特点（与快消品销售的不同）

二、销售人员的招聘

1. 合格销售人员的条件
2. 销售人员的招聘途径
3. 销售人员的录用过程

三、销售人员的目标管理

1. 销售人员的目标管理循环
2. 如何为销售人员设定的目标

练习：SMART目标设定原则

3. 如何为销售人员分解目标
4. 目标跟踪

1) 目标的控制要点

“四把钢钩”管理模式

■ 销售例会的目的、内容及注意点

■ 3. 随访观察时的注意点

■ 4. 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

■ 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

2) 目标跟踪的常见方法

绩效考核跟踪

1) 部门如何设置绩效分配体制

2) 如何设置考核指标

3) 如何评估及沟通

四、销售人员激励---管理者的工作就是调动下属积极性

1. 激励的意义，激励的误区—为什么很多领导不会激励

2. 案例讨论：两个小女孩只有一个橘子

3. 激励的需求理论

4. 领导者激励常用的原则

5. 领导日常激励的手段

1) 物质激励

2) 精神激励

四、辅导销售人员

1. 为什么要对销售员进行辅导及怎样辅导
 2. 如何搜集“量化”的资料
 3. 发展面谈——PIP
 4. 在辅导与管理不同风格的销售员的过程中，赞扬与批评的使用
- ## 五、实战销售领导力

1. 销售经理须具备的三种能力：诊断—弹性—建立伙伴关系
2. 根据不同的员工需求进行辅导---如何划分员工的阶段
3. 决定员工完成任务的条件
4. 衡量员工发展的两把尺子
5. 不同阶段的员工如何进行有效的管理
6. 两种不同的领导行为
7. 四种不同的领导风格
8. 不同领导风格之间的差异与特点
9. 录像分析：如何诊断、领导员工

六、管理案例实战训练

