
《打造有战斗力的高绩效团队》

(主讲：王同)

本课程已服务过蒙牛、嘉宝莉、中储粮、欧神诺、英氏、圣奥、九阳、旺旺……

▣ 培训目标：

- ◇ 引导业务型人才到管理型人才的角色转换；
- ◇ 提升营销管理者管人能力，构建有战斗力的团队；
- ◇ 牢固竖立“业绩是销售人员的神圣使命”的观念！

▣ 培训方式：课堂讲授、案例分析、小组研讨等互动启发式教学

▣ 培训对象：营销管理者、渠道销售及终端零售的团队管理者

▣ 培训时间：12 小时，即贰天

▣ 课程大纲：

引子：管理即“管人”+“理事”

一、业绩是唯一的信仰

1、业务人员是靠业绩活着的

思考：业务团队缺乏业绩意识，会有哪些表现？

2、业绩型的销售人员会做什么？（素描）

3、带领你的团队做业绩！

二、从业务型到管理型

- 1、从业务高手到管理能将角色转型
- 2、拿出精力来管人——不要当保姆！
 - (1) 保姆型管理者实际是管理能力不济！
 - (2) 懂得放权，你才能驾驭更大的平台！
 - (3) 思考：你凭什么管下属？（权力的来源）
 - (4) 放权三不：不敢放、不愿放、不会放

案例：领导魅力的培养

三、从经验管理到科学管理

- 1、“四拍型”的管理者
- 2、什么是科学管理？（规范化、数据化、标准化）
- 3、管理以“问题/机会”为出发
- 4、关注过程，推动零售精细化管理（结果性考核、过程性管理）
- 5、加强事前、事中、事后控制

四、打造有战斗力的团队

1. 研讨：高效团队的基本特征（有核心、有共同的目标、学习型、正能量...）
2. 你是团队的核心，塑造你的威信
3. 让团队共同经历一些挑战（目标）

思考：如何组织员工打一场漂亮的攻坚战？

-
4. 营造良好的管理氛围
 5. 非物质激励团队成员的十种手段（分级管理、群众运动…）
 6. 复制团队的能力（培训…）
 7. 问题员工的辅导与处理

五、绩效管理

1. 生意回顾/调研
2. 发现机会/问题
3. 目标明确（SMART 原理）
4. 团队意愿的激发
5. 给到实现途径
6. 必要的资源保障
7. 结果性考核，过程性管理
8. 通过会议跟进目标
9. 如何推动下属目标实现？（跟进表现、群众运动、可视化、过程督导…）
10. 考核激励，PDCA

最后，学员疑难问题破解；小组优秀案例分享

关于业绩提升，可参考王同老师其它相关大纲

零售业绩提升参《店铺掘金：立足门店要业绩》
区域业绩提升参《区域市场业绩提升及样板市场打造》

(以下空白)