

销售管理的关键控制点

(Sales Management Critical Control Points)

参加对象

各级新任销售主管、各级销售经理等

课程收获：

- 目标制定的方法以及如何有效地执行。
- 如何设计销售队伍和销售队伍的规模。
- 了解销售人员选材面谈的招募技巧。
- 掌握销售人员日常管理的四种手段。
- 学习对销售人员绩效面谈的方法。
- 学习培训和激励下属的方法技巧。

课程特色：

讲授、小组讨论、角色演练、情景案例分析、管理游戏、测试

课程时间：

二天

课程内容

第一讲：销售管理的关键控制点

- ◇ 管理的定义
- ◇ 销售管理三个观点
- ◇ 销售经理四个角色
- ◇ 销售管理九个关键控制点

第二讲：销售目标与行动计划

- ◇ 制定目标的 SMART 原则
- ◇ 销售目标的两大内容：财务目标 and 市场目标
- ◇ 预测销售目标的方法
- ◇ 如何分解销售目标
- ◇ 如何将销售目标分解成工作目标
- ◇ 如何制定销售计划书

第三讲：关键销售流程的梳理

- ◇ 大客户开发和管理销售流程
- ◇ 经销商开发和管理销售流程

第四讲：销售团队组织架构设计

- ◇ 组织架构四步：渠道选择、组织架构、人员部署、区域管理
- ◇ 决定渠道模式的六个因素

- ◇ 5种销售队伍组织架构
- ◇ 不同销售组织架构的优劣
- ◇ 部署销售人员数量的方法
- ◇ 区域和时间管理的技巧

第五讲：销售人员聘用艺术

- ◇ 招聘流程的六个步骤
- ◇ 九种招聘渠道和不同渠道的优劣
- ◇ 如何使用“能力素质模型”评估应聘者
- ◇ 面试提问的方式和技巧
- ◇ 使用性格分析评估应聘者

第六讲：销售监督和行为驾驭

- ◇ 日常管理的四种手段：销售报表、销售会议、随访观察、个别谈话
- ◇ 销售报表类型和应注意问题
- ◇ 销售会议类型和应注意问题

第七讲：定期销售绩效评估

- ◇ 考核内容：过程比结果更重要
- ◇ 考核体系：如何建立定量定性考核指标
- ◇ 考核面谈：流程、技巧
- ◇ 业绩评估工具推荐：销售计分卡

第八讲：以业绩为导向的销售培训

- ◇ 三种培训方式：入职培训、现场指导、定期内训
- ◇ 培训四个方面：产品、客户、竞争、销售技巧
- ◇ 现场指导三步曲和三种现场指导方式

第九讲：销售人员的激励

- ◇ 激励的定义
- ◇ 马斯洛需求层次理论
- ◇ 双因素理论
- ◇ 激励销售人员的N种方式
- ◇ 职业生命周期理论和不同年龄的激励方式
- ◇ 负激励N种方式

第十讲：如何管理你的上司

- ◇ 与上司建立信任关系
- ◇ 了解上司的需求和领导风格
- ◇ 如何应付越级指挥和越级报告

历年部分内训客户：

- 阿姆斯特壮、圣戈班、LG化学、可耐福石膏板、诺贝尔瓷砖、欧普照明、北新建材。
- 卡特彼勒、三一重工、中联重科、山河智能、山工、柳工、龙工、现代重工。
- 西门子楼宇、ABB工程、美铝中国、爱默生管道、A.O.史密斯、富士通、三菱电机。
- 宝钢机械、中化化肥、中化国际、中粮吉林、西子集团、浙江物产、厦门建发。
- 美的中央空调、海尔太阳能、深圳南玻、华锐风电、特变电工、东方雨虹、万国纸业。
- 奥迪大客户部、郑州宇通、江森自控、延锋百利得、法雷奥离合器、高田、兴达钢帘线。

- 诺维信、凯瑞食品配料、华宝孔雀；山东保龄宝；爱普食品、鸿宝食品、港阳香化。
- 威乐水泵、ITT 水泵、泽尼特水泵、瑞茨水泵、盖米阀门、伊利诺工具、SKF 轴承。
- 卡尔史托斯内窥镜、美利捷自动识别仪器、艾本德、阿尔卡特、上海肯特、深圳万讯。
- 中石油、道达尔润滑油、克鲁勃润滑剂、河南神火、百江液化气。
- 深圳汉莎维修、福斯贝尔陶瓷、苏尔寿美科、毕克化学技术咨询。