
《高绩效销售团队管理与建设》

主讲:孙巍

【课程对象】 销售经理

【培训方式】 讲师讲授、案例分享、现场互动、影像资料

【培训时间】 2天（6时/天）

【课程收益】

- ◆ 明确作为销售团队领导者的角色和职责；
- ◆ 掌握营销团队/system规划方法，合理设计分解销售目标；
- ◆ 掌握营销团队日常管理及团队成员辅导训练的方法；
- ◆ 建立合理激励机制，激发销售人员的雄心壮志，鼓舞团队士气；
- ◆ 学习必要的管理沟通的艺术，掌握高效的管控技巧；
- ◆ 打造高绩效团队的卓越执行力，运用执行不折不扣的拿到成果；
- ◆ 提升学员管理意识与管理能力，修炼管理魅力。

【课程大纲】

引言

- ◇ 如何成为一个有魅力的管理者
- ◇ 职业生涯发展与角色定位与转换

一、销售经理的角色与职责

- ◇ 销售经理的职责
 - ◇ 销售经理的主体能力
-

-
- ◇ 销售经理的魅力何来
 - ◇ 销售经理必须做好的三件事

二、高绩效销售团队的特征

- ◇ 高度的统一性
- ◇ 高度的自主性
- ◇ 高度的责任感

三、销售团队高效行为建设

- ◇ 高效行为建设的理论依据
- ◇ 怎样把销售人员正确的观念变成信念
- ◇ 怎样把销售人员的正确行为变成习惯

四、高绩效销售团队建设九大标准

- ◇ 有高瞻远瞩的战略目标
- ◇ 上下价值观统一
- ◇ 完善的学习型组织
- ◇ 有值得追随的领导核心
- ◇ 有激情，富有创新意识
- ◇ 上下沟通协调顺畅
- ◇ 有简明高效的管理制度
- ◇ 有完善的激励机制
- ◇ 有广阔的发展空间

五、销售人员招募与甄选

-
- ◇ 行业标杆的确定
 - ◇ 公司内部销售人员胜任力的提炼
 - ◇ 雇佣最好的销售人员
 - ◇ 建立候选者档案
 - ◇ 从容易忽视的渠道选择销售人员
 - ◇ 选择正确的面试提问及方法
 - ◇ 销售面试的误区

六、如何打造高绩效团队

- ◇ 团队和群体的区别
- ◇ 团队的涵义、特点及构成的要素
- ◇ 打造团队精神与团队凝聚力
- ◇ 团队执行力与团队文化的塑造
- ◇ 掌握员工的需求、启发正确态度、激励士气
- ◇ 分享：《孙子兵法》与团队建设策略

七、以业绩为导向的指导与考核

- ◇ 业绩是检验训练的一面镜子
 - ◇ 监控是手段，如何有效监控
 - ◇ 支持是关键，如何进行支持
 - ◇ 业绩是目的，如何实现目标业绩
 - ◇ 业绩分析与业绩管理的有效工具
 - ◇ 做到心中有“数”，心中有术
-

八、应对新挑战销售经理的角色转化

- ◇ 经理人与教练最大的区别
- ◇ 专业教练的目的与职责
- ◇ 做好销售团队教练的两大要素
- ◇ 销售教练培训技巧强化与提升
- ◇ 销售教练的执教方向

九、销售团队的激励与潜能开发

- ◇ 员工士气低落的原因
- ◇ 如何激发大家对销售的兴趣与信心
- ◇ 物质激励与精神激励的技巧
- ◇ 怎样把你的愿望变成下属的意愿
- ◇ 培训，是最好的激励
- ◇ 如何开发个人潜能
- ◇ 如何激发团队潜能

十、销售团队的训练与考核

- ◇ 常规训练：重复产生力量，持续才有效果
- ◇ 心灵训练：上下同欲，聚精会神干事业
- ◇ 技巧训练：如何抓住 60%的中性顾客
- ◇ 训练的监控与考核

十一、销售经理的高效沟通

- ◇ 上下沟通，以诚为本
-

-
- ◇ 高效沟通的三要素
 - ◇ 高效沟通的四原则
 - ◇ 高效沟通的五大策略
 - ◇ 沟通的艺术
 - ◇ 对下属沟通的技巧

十二、高绩效销售团队执行力提升

- ◇ 什么是执行
- ◇ 团队执行不力的根源
- ◇ 决定团队执行力的五大因素
- ◇ 解除执行障碍的三大关键
- ◇ 团队执行到位的关键

十三、销售经理从杰出到卓越的跨越

- ◇ 领导与管理的区别
- ◇ 领导者的五项修炼
- ◇ 如何建立领导者的权威与魅力