

《销售新经理管理技能提升》

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

【课程收益】

- ◆ 增强销售管理者自我角色认知，放大自我优势，顺利实现角色转换；
- ◆ 帮助管理者加强自身的心灵修炼，积极乐观，提升对管理价值的认可；
- ◆ 提升管理者的素质与能力，掌握高效管理的工具和必备的管理常识；
- ◆ 迅速掌握管理之表达、沟通、说服技巧，提升管理实战能力；
- ◆ 运用执行不折不扣的拿到成果，通晓执行到位的实操之法；
- ◆ 甄选好一线专业销售人才，快速提升销售团队的凝聚力和战斗力；
- ◆ 增强对销售团队的激励与培训，掌握有效激励的策略和方法；
- ◆ 提升高效团队建设能力，掌握团队建设的流程，增强团队战斗力；
- ◆ 增强工作责任感，提升职业素养，树立正确的职业价值观。

【课程大纲】

一、从销售到销售管理者的角色转换

- ◇ 销售管理者的角色转换
 - ◇ 销售管理的目的
 - ◇ 管理者要承担的管理责任
-

- ◇ 销售管理的身份定位
- ◇ 销售管理具备的核心能力

二、销售管理者的自我认知与觉醒

- ◇ 自我认知的误区与困惑
- ◇ 自我角色分析与定位
- ◇ 三省吾身的自我三问
- ◇ 洞察的五个层面
- ◇ 知己知彼的真实涵义

二、销售管理者的心态修炼

- ◇ 精、气、神
- ◇ 成就的 80%由情绪决定
- ◇ 压力的来源
- ◇ 处理压力的步骤
- ◇ 如何保持积极心态
- ◇ 积极情绪创造正面能量
- ◇ 信念、行为、结果
- ◇ 人生必胜的八大信念

三、管理与管理能力

- ◇ 什么是管理
 - ◇ 什么是管理能力
 - ◇ 管理者能力低下的原因
-

- ◇ 目标的力量
- ◇ 定目标的三个标准
- ◇ 指导下属的四个步骤
- ◇ 管理者时间管理
- ◇ 管理者的修养和魅力

四、管理者的表达、沟通、说服

- ◇ 表达三要素
- ◇ 语言组织万能公式
- ◇ 建立亲和力的十种方法
- ◇ 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
- ◇ 与上司沟通的技巧
- ◇ 与下属沟通的技巧
- ◇ 鬼谷子的说服术

五、管理者的高效执行力

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

六、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

七、销售团队的激励与培训

- ◇ 员工士气低落的原因
- ◇ 如何引发动机与调动情绪
- ◇ 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
- ◇ 建设学习型组织团队
- ◇ 如何让团队成员学以致用

八、高效团队建设

- ◇ 团队精神的五大内涵
 - ◇ 从《孙子兵法》看团队建设
 - ◇ 什么是团队激情
 - ◇ 团队对成员的期望
-

- ◇ 高效团队的八大标准
- ◇ 高效团队建设的流程
- ◇ 团队成员应具备的五个观念

九、卓越管理者的职业价值观

- ◇ 企业认可你的是什么
- ◇ 管理者的六个职业价值观
- ◇ 卓越源于要求
- ◇ 品德、品质、品牌
- ◇ 高效团队的终极目标
- ◇ 责任是万力之源

【课程特色】

感悟式 训练式 娱乐式 互动式

运用情景模拟交锋探讨、经典案例深度解析、专题活动启迪开悟的独特训练方法，让参训者在愉悦中领悟真谛、在体验中掌握课程精华。训练中感性与理性兼容、启迪与体验互动、教育与训练同步、理论与实践结合。
