

狼行天下——卓越销售团队打造特训营

课程背景：

作为公司获取利润的直接工作者。这支队伍具有很大的流动性，如何让销售团队拥有强大旺盛的战斗力的，如何让我们的销售团队步调一致、默契配合、真诚团结实现最终业绩目标？是企业一直想解决的问题。销售团队的管理其实关键在人的管理，尤其是如何培养和引导每一个销售人员发挥出最大的战斗力。

所以，卓越的销售团队是企业管理者有效实现组织目标的一项关键能力，也是每位销售管理者都应具备的管理技能；一个团队是一盘散沙、单打独斗还是团结合作、百花齐放，取决于团队的精神。组织的持续成长，绩效的不断提升，需要不仅仅注重于效益和效率的团队，更需要组建高效能的卓越团队。



课程收益：

- 了解销售人员在不同阶段中遇到的问题，提供针对性的辅导
- 了解销售人员工作动机的来源和工作积极性下降的原因
- 了解团队目标设定及分解的关键要素
- 设计统一的销售语言，对于团队销售过程及未来业绩预测了如指掌
- 掌握保持销售人员工作积极性的关键要素
- 应用激励销售人员的常用方法

课程模型：



课程时间：2天，6小时/天

课程对象：企业销售管理者、销售人员、职能部门人员

课程方式：专业讲授、案例分析、角色扮演、情境模拟、小组讨论分享相结合。

课程大纲

第一讲：优秀销售管理者角色认知及素质模型

现场互动：销售管理者工作现状调查

一、销售管理者角色定位

1. 对上司

案例分析：某建材公司油漆主管的管理方式

2. 对下属

案例分析：文具公司销售人员的故事

3. 销售管理者常见的四种角色错位

案例分析：新娘的故事

二、销售管理者的四种类型

1. 业务员型
2. 精英型
3. 官僚型
4. 堕落型

三、骨干销售精英与销售管理者的区别

1. 能力要求
2. 职责范围

四、优秀销售管理者素质模型

1. 核心性素质：领导思想道德素质
2. 平台性素质：领导身心素质
3. 器用性素质：领导能力素质
4. 基础性素质：领导人格特征

视频分析：优秀销售管理者视频

第二讲：销售团队概念篇

一、销售团队的基本概念

案例分析：蚂蚁军团、狼性团队、大雁团队给我们的启示

二、销售团队精神、卓越销售团队特征

1. 销售团队精神的概念
2. 卓越销售团队的主要特征

三、销售团队常见问题分析

1. 中国企业销售管理现状分析

2. 销售团队常见的七个问题

- 1) 销售团队士气低迷
- 2) 销售团队“茫”、“盲”、“忙”
- 3) 销售团队执行力差
- 4) 销售业绩动荡难测
- 5) 好人找不来，能人留不住
- 6) 销售工作效率低
- 7) 销售管理难度大

第三讲：销售团队选拔与管理篇

一、销售人员的甄选策略技巧

1. 招聘：销售人员招聘的4个大定律

2. 甄选：伯乐识才术

- 1) 甄选流程——选对销售人员的4个关键步骤
 - 2) 甄选原则——分清4个级别的销售人员
 - 3) 销售人员背景调查的问题与注意事项
 - 4) 选聘过程中的5个典型陷阱
3. 留人“三宝”

案例分析：北京某公司留人绝招

二、销售人员的薪酬设计

1. “销售模式”与薪酬设计相结合
2. “市场策略”与薪酬设计相结合
3. “设计与适用”与薪酬设计相结合

案例分析：某公司的销售人员薪酬设计

三、销售团队管理要求

1. 销售管理的核心
2. 如何制定销售目标
3. 销售团队的销售原则
4. 销售团队的建设、管理与运作
5. 销售管理分析与决策方法
6. 建立高效销售团队

四、销售团队的过程管理

1. 销售例会的目的、内容及注意点

案例分析：某大型外企的文化、业务早会

2. 随同拜访、随查

案例分析：某文具公司的销售人员管理方式为什么出现问题？

3. 述职及工作沟通
4. 销售管理表格的设计与推行
5. 如何对销售团队进行评价

第四讲：卓越销售团队沟通篇

一、卓越销售团队建设高效沟通技巧

1. 卓越销售团队沟通心态
2. 卓越销售团队沟通的五种态度
3. 沟通风格的了解

沟通风格小测：更好的自己

4. 如何避开沟通的雷区
5. 如何进行高效沟通

二、卓越销售团队情绪管理

1. 情绪管理的概念
2. 情绪管理的步骤
3. 卓越销售团队的非暴力沟通

案例分析：汪涵的机智救场分析

三、卓越销售团队管理组织边界

1. 组织边界的障碍
2. 如何与内部客户和相关利益者建立良好顺畅的关系
3. 组织边界管理方法剖析
4. 人际相处的六种思维模式

第五讲：卓越销售团队的分工协作

一、卓越销售团队的八大角色

1. 实干家
2. 协调员
3. 推进者
4. 智多星
5. 外交家
6. 监督员
7. 凝聚力
8. 完美主义者

二、卓越销售团队的有效协作

1. 卓越销售团队的团队氛围
2. 跨部门协助的氛围营造
3. 卓越销售团队协助五大机能障碍及应对

案例分析：某集团为什么跨部门工作出问题？

第六讲：卓越销售团队的文化建设

一、卓越销售团队愿景与价值观

1. 卓越销售团队并不仅仅只是物质

案例分析：GOOGLE

2. 卓越销售团队精神

案例分析：惠普 VS 联想

3. 建立利益与命运的共同体

二、卓越销售团队效能

1. 激发员工的工作热情

案例分析：华为

2. 帮助员工成为“效率专家”
3. 让员工明白自己到底在给谁干

案例分析：《水浒传》

三、卓越销售团队人员的四心

1. 责任之心

2. 忠诚之心
3. 勇敢之心
4. 成就事业的“野心”

四、卓越销售团队领导者的情商修炼

1. 榜样的力量
2. 幸福感，把正能量传给下属
3. 展现魅力，让下属追随而不是服从
4. 情感投资，人情味给员工归属感
5. 感恩传承

案例分析：某集团为什么能一直雄踞行业榜首？

第七讲：卓越销售团队的激励

一、卓越销售团队人员成长的过程

1. 人性需求的五个层次

二、卓越销售团队领导授权的艺术

案例分析：松下幸之助授权

三、卓越销售团队领导激励的艺术

1. 团队激励四大法则

- 1) “头狼法则”
- 2) “白金法则”
- 3) “时效原则”
- 4) “多元化法则”

2. 物质外的 14 种激励方法

3. 卓越销售团队的目标激励

情景案例：销售目标的下达分解艺术

4. 智慧激励——业绩倍增的秘诀
5. 对不同销售人员分类激励谋略

情景案例：看视频感悟销售团队激励术

6. 心态激励

案例讨论：管理者如何激励不同类型销售人员