

Learn To Manage And Motivate A Winning Sales Team

专业销售团队的管理技巧 (2 天课程)

Program Objectives

培训意义：

- 剖析销售经理在销售中的正确角色定位、职责、所需能力及必备的知识
- 学习和掌握销售经理打造专业销售团队的各种专业技巧和管理方法
- 帮助销售经理完善和发展自己的销售战略，提高销售团队的销售业绩

Target Audiences

培训对象：

中层销售主管和经理、高级销售代表

建议人数：

12-20 人

Key Contents

培训要点：

◆ 目标与介绍

- ◇ 介绍培训的目标、方法和主要议程
- ◇ 增进了解和信任

◆ 销售管理的正确定位

- ◇ 销售与销售管理的区别
- ◇ 销售经理的四大主要职责
- ◇ 销售管理模式
- ◇ 新任销售经理综合症

◆ 形式和机遇分析

- ◇ 评价自己的团队
- ◇ 分析你的客户
- ◇ 分析竞争对手
- ◇ 行业及环境分析

◆ 组织销售力量

- ◇ 销售力量的四种基本组织形式
- ◇ 科学搭配销售渠道与销售努力
- ◇ 坚持团队销售的模式

◆ 管理销售力量

- ◇ 传达销售战略和目标
- ◇ 销售人员的时间控制
- ◇ 销售预测的科学制定

◆ 有效的销售会议

- ◇ 鼓励参与
- ◇ 策划有效的会议
- ◇ 提高会议的影响力

◆ 业绩问题的诊断与评估

- ◇ 评价的主要因素
- ◇ 衡量途径
- ◇ 影响销售人员业绩的原因
- ◇ 分析形势改进措施
- ◇ 有效的业绩评估方法

◆ 团队授权、执行和激励

- ◇ 团队的授权与执行
- ◇ 员工的激励与培养

Program Implement approach

培训方式：

- 技巧讲授、实例验证
- 特点：系统性，实用性强、兴趣、参与、互动、提升

Language

授课语言：

中文/英文

Duration (课程时间)

二天