
课程名称：《教练式营销团队管理》

主讲：黄雅聆老师 6课时

课程对象：企业营销团队管理者、储备营销团队管理人员；

课程收益：

1. 明确教练的定义，协助管理者理清管理思路，让管理更高效、更轻松；
2. 掌握教练式销售方式，并让销售管理更有结果，提升绩效；
3. 快速有效的协助营销团队成员设定绩效目标；
4. 掌握销售的过程管理管控方式；
5. 通过有效沟通的学习，让销售团队之间沟通更高效，提升工作效率；

授课方式：团队互动 + 提问启发 + 引发思考 + 参训者案例模拟 + 案例解析

课程大纲/要点：

模块一：管理教练的角色定位

1. 管理教练的定义
2. 管理教练的必备技能
3. 管理教练如何在营销团队中提升绩效
4. 教练式营销团队管理的体系

模块二：教练式营销团队管理核心技能

1. 精准营销团队目标；
2. 理清团队及营销个体现状；
3. 追踪行动目标；
4. 教练式销售的核心
5. 教练式销售的本质

模块三：教练式营销团队管理行动目标

1. 什么是营销行动目标；
2. 行动目标的依据；
3. 制定行动目标的技巧；
4. 行动目标的教练实施；

模块四：教练式营销的核心技能 - 辅导销售员工

1. 先跟后带，建立客户关系
2. 建立超级自信、打造完美形象
3. 建立个人品牌；
4. 快速消除客户戒备心理；
5. 有效的发问及聆听；
6. 利益营销法则；

模块五：销售团队教练式沟通管理

1. 高效沟通基础及案例分析；
2. 常见的销售团队管理沟通案例汇总分析；
3. 如何与新下属面谈？
4. 与业绩优秀的下属面谈技巧；
5. 与业绩不佳的下属面谈技巧；
6. 与“冲突”下属面谈技巧；
7. 日常沟通场景训练；