
课程名称：《销售团队管理》

- 销售精英到优秀销售经理成功转型

主讲：黄雅聆老师 6-12 课时

课程简介：

1. 明确现代销售管理者的定义，协助管理者理清管理思路，让管理更高效、更轻松；
2. 掌握销售团队优秀管理者应具备的技能及有效方式；
3. 明确销售管理者的具体事件，并让销售管理更有结果，提升绩效；
4. 通过有效招聘的学习，提升销售招聘人员的方式及有效性；
5. 通过日常管理的学习，掌握销售团队日常管理的重点及操作方式；
6. 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；
7. 通过销售团队业绩提升，掌握提升业绩的核心技巧；
8. 通过有效的辅导与培训的学习，培养更多的新生力量，提升绩效；
9. 通过会议管理的学习，掌握用最少的的时间解决最有效的问题的方式；

课程对象：企业管理者、储备管理人员；

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：

单元一：现代企业销售管理者认知及定位

1. 销售管理的定义及管理者角色认知
2. 销售管理者应具备的技能
3. 合格销售管理者与卓越销售管理者的区别图
4. 销售团队成员现状分析

【结合实际工作讨论舱】：我的团队成员现状如何？

单元二：销售团队日常管理

1. 销售团队的选、用、育、容、留人技巧；
2. 销售管理者日常管理工作梳理；
3. 如何设定及分配销售团队业绩目标；
4. 如何通过“过程管理”协助团队达成绩效目标；
5. 如何让员工聚焦到统一的团队绩效业绩目标上；
6. 如何管理销售人员的活动量（日常销售行为）；
7. 销售团队 7/2/1 员工管理法的运用及实战训练；
8. 销售团队中的冲突管理；- 发生冲突的应对措施；
9. 销售团队氛围管理的运用及实战训练；

单元三：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. 销售经理的提问技巧；
4. 如何与新下属面谈？
5. 与业绩优秀的下属面谈技巧；
6. 与业绩不佳的下属面谈技巧；
7. 与“冲突”下属面谈技巧；
8. 日常沟通场景训练；
 - a) 如何有效与销售员工设定月度目标及达成路径；
 - b) 如何提升销售员工积极性及正向行为；
 - c) 如何协助销售员工发现问题解决问题；
9. 跨部门沟通的解决之道核心要素

【模拟演练】4 个不同的沟通场景，如何达成沟通目的

单元四：销售团队的业绩提升；

1. 得渠道者得天下；
2. 销售武器必不可少；
3. 业绩提升核心一：团队销售氛围管理；
4. 业绩提升核心二：潜在客户管理；
5. 业绩提升核心三：销售流程管理；
6. 业绩提升核心四：客户管理；

单元五：销售团队管理者之有效辅导

1. 销售团队的有效辅导；
2. 销售团队如何做辅导才有效；
3. 销售团队培训与辅导的区别；
4. 销售团队培训和辅导如何结合；

单元六：销售团队管理者之时间与会议管理

1. 销售经理如何有效分配时间？
2. 销售团队为什么要开会；
3. 会议体系及要素讲解；
4. 会议的作用及操作方式；
5. 实战开会 - 如何用最少的时间开最有效的会议；
 - a) 团队如何开早会；
 - b) 团队如何开夕会；
 - c) 团队如何开经营管理会；