
《高绩效营销团队建设》

销售人员为什么难管？如何设定合理的目标？如何对销售人员激励？如何对销售人员进行培训？如何评估？如何考核？如何留住优秀的人才？最终如何达成目标？营销团队的绩效直接关系到企业的发展前途，如何管理好销售人员、不断扩大市场份额并让团队富有执行力，这成为所有销售队伍管理者工作的重中之重，也是销售管理者个人职业发展的重要基础。

作为销售团队的主管和经理，不仅仅需要具备良好的个人能力和素质，更重要的能力是：制定销售计划、分配销售指标、招聘人员、培养下属、激励士气、绩效考核、费用控制、部门协调、资源争取、还有最重要的销售目标达成。如何能够在有限的时间、有限的资源内，最大程度的提升销售团队的工作业绩呢？本课程从营销团队管理的五个方面进行阐述，让营销团队管理者提升能力，达成目标！

第一章 营销管理新理念

第一节 销售经理容易走入的误区

第二节 管理与领导的统一

第三节 营销经理做什么——营销管理者的 6P 职责

第四节 渠道管理新理念

第五节 现场演练：供应链传奇

第二章 基于量化的科学营销管理

第一节 应用统计学原理进行量化管理

第二节 SMART 原则

第三节 4P、4C、4R

第四节 SWOT 分析法

第五节 报表的重要作用

第六节 现场演练：根据报表制定改进方案

第三章 营销管理中的系统工具

第一节 营销目标的责任落实

第二节 平衡计分卡原则

第三节 营销团队的责权利设计

第四节 营销团队的 KPI 设计

第五节 达成目标共识的程序

第六节 现场演练：与营销经理的目标谈话

第四章 营销团队目标管理

第一节 高效团队的最重要特征——目标达成

第二节 目标管理的 PDCA

第三节 从 NBA 看目标管理

第四节 直接结果与间接指标

第五节 营销团队的间接指标设计

第六节 销售漏斗——销售管理的重要工具

第五章 营销管理中的辅导技巧

第一节 销售绩效从哪里来

第二节 制定辅导的目标

第三节 识别“辅导”时机

第四节 执行辅导过程

第五节 GROW 辅导模型

第六节 现场演练：对后进销售进行的一次绩效面谈

第六章 营销管理中的高效激励

第一节 激励的 10 种手段

第二节 激励强度与频度的处理

第三节 大会说大话，小会说小话

第四节 争议处理五步法

第五节 学会欣赏下属

第六节 如何化批评为激励