

《高效的销售管理技能提升训练营》

主讲：崔自三

破冰游戏：分组：队长、队名、口号、队歌
培训结束，评出优胜组、先进个人，并进行奖励

引子：

这是一个最坏的时代，也是一个最好的时代！

第一部分：为什么要做管理

一、管理之动机

1、树立团队概念

- 1) 现在是团队制胜年代
- 2) 团队新解
- 3) 团队组合五要素

2、管理出规范

- 1) 没有管理，就没有规范
- 2) 没有管理，就没有竞争力
- 3) 没有管理，一切皆落空

二、管理之目的

1、专业人做专业的事

- 1) 自我角色的二次定位
- 2) 激发下属的主管能动性

2、充分发挥团队的合力

- 1) 促使大家群策群力
- 2) 注重协作与分工
- 3) 打造鹰之个人，雁之团队

3、促使团队成员销售达标

- 1) 管理，让每个人都努力

- 2) 管理，过程跟踪保结果
- 3) 管理，让后进者向前冲
- 4、管理出效益
- 1) 管理，让下属做正确的事
- 2) 管理，让下属“迷途知返”
- 3) 管理，让销量与效益同时提升

第二部分：如何有效管理下属

一、管理初步——让下属拥有必备素质

- 1、积极的心态
- 2、明确的目标
- 3、建立自信心
- 4、高度的敬业精神
- 5、富有合作精神
- 6、正确对待失败
- 7、良好的沟通能力
- 8、养成良好的习惯

案例分享：一个业务员的成功的一天

二、管理切入——终端巡访标准化操作管理

1、巡访终端管理

- 1) 渠道重心下移
- 2) 日常维护、客情渗透
- 3) 地面品牌建设、地面终端拦截
- 4) 让更多的店来卖、让已经卖的店卖的更多

2、巡访管理之终端信息调查

- 1) 终端信息调查
- 2) 终端分析与规划
- 3) 终端巡访安排
- 4) 巡访标准工作步骤
- 5) 巡访过程管控

3、巡访管理之终端分析与规划

- 1) 终端分级

- 2) 确定掌控策略
- 3) 一张图三张表
- 4、终端巡访之终端巡访安排
 - 1) 终端巡访安排之“七定”
 - 2) “七定”表现形式
- 5、终端巡访之巡访标准工作步骤
 - 1) 确定巡访目标
 - 2) 准备巡访材料
 - 3) 终端检查
 - 4) 售点维护
 - 5) 业务交流
 - 6) 异议处理
 - 7) 记录
 - 8) 回顾
- 6、巡访管理之巡访过程管控
 - 1) 终端巡访人员管理
 - 2) 终端人员早会管理
- 7、巡访管理之激励
 - 1) 激励理念过程引导——过程导向
 - 2) 人员激励与注意问题

案例：青啤重点终端维护人员的日常工作内容

案例：某企业营销人员的八步管理法

三、下属销售目标管理

1、销售目标管理流程

- 1) 销售目标管理流程
- 2) 销售目标管理步骤
 - A.确定销售目标
 - B.分解销售目标
 - C.签订销售目标责任书

D.审核销售目标

E.评估检讨销售目标

F.考核销售目标

3) 销售目标管理的时间进度管理

2、销售目标的执行管理

1) 如何让下属执行销售目标？

2) 上级如何协助下属执行销售目标？

3) 促使下级销售目标达成十一个步骤

4)如何确保销售目标的顺利执行？

3、销售目标执行过程中的跟踪检查

1) 跟踪检查的目的是什么？

2) 跟踪检查要遵循哪些方法？

3) 建立跟踪检查制度要注意哪些要点？

4、跟踪检查的具体方法

1) 收集信息

2) 给予评价

3) 及时反馈