
《销售团队建设与管理》

【课程背景】

- 销售从未如此重要！
- 中国经济已经从**有没有**的时代跨过**好不好**的时代，又进入到**好又多**的时代。有没有的时代：企业成功的要素中很大一部分是胆子大，产能大，勤奋度高。好不好的时代：企业成功的要素由价格升级到价值，有产品升级到品牌。好又多的时代：企业成功的要素中，购物体验，服务销售，极致个性满足成为这个互联网+时代的重中之重。
- 在当今竞争环境下，一个优秀的销售团队，已经是**大产品**概念中的一个组成部分，也就是说，在客户眼里，销售也成为产品的一个组成部分，销售过程的体验起到了决定性作用。
- 优秀的企业总有优秀的团队，卓越的团队总有卓越的原因。本次课程以销售团队建设与管理两大主线开展。探讨卓越背后的原因。

【课程收益】：

- 认知销售团队组建过程中选人的背后理念及方法
- 了解销售人员的管理的模式和方法
- 学习如何留住优秀销售人员及激励方法
- 导入凯尔曼理论、军姿效应、GEM 模式等工具
- 认知三层管理在销售团队建设中的应用
- 掌握销售团队的核心技能及落地训练方法。

【培训对象】：

- 销售团队主管，销售部门经理/总监；可作为有经验的销售管理者强化和提升的课程，也适用于需要扩展对销售管理体系认知的其他销售从业人员和企业高管。

【课程形式】：

- 理论讲解：知道现象背后的逻辑，会让行为更有方向感。
- 案例分析：情景式授课，以实际工作为案例，诠释实用的高效团队建设与管理技巧；
- 参与式互动式教学：有参与更思考，同参训学员紧密互动，现场问答，现场解决问题，更真实，更落地，更有收获。

主讲老师：高海友老师

- 清华大学、北京大学、上海交大等高校特聘讲师；
- 北工大研究生部创业导师；
- 共青团中央 CCT 大学生（青年）就业创业计划发起人；
- 搜狐一言堂、时代光华《名师在线》特聘讲师；《赢家大讲堂》特聘讲师；
- 北大纵横、和君咨询、聚成股份、前程无忧、智联招聘等机构名师团讲师。
- 畅销书籍：《工作不狠职位不稳》等

【课程大纲】

一、 选择（吸才）：人才和人员，如何区分，你要谁？

1. 如何区分人员和人才？
2. 不是所有的精英团队都需要人才
3. 人才难找，又如何让人才济济？
4. 找到人才的绝招-那不都是人事部门的责任？

二、 培训（立规）：为什么有的团队章法混乱？忠诚度差？

1. 销售团队的核心要素：“上下同意”GEM 模式打造：
 - a) 销售团队的底层忠诚度打造是很多企业难以逾越的障碍，扬汤止沸的激情培训根本无效。
 - b) 如何形成稻盛和夫式企业万众员工“上下同意”的钢铁？
 - c) 案例：某企业员工忠诚度非常高，相信企业、相信产品。问题是这个企业和产品在行业中并不是佼佼者。案例思考：他们是怎么做到的？你是领导，你应该怎么做？
 - d) 工具应用：产品(Goods)、企业(Enterprise)、自己(Man)。行为模式打造—好习惯胜于激情澎湃的努力。案例：楼梯口的开关。无意意识打造
2. 销售团队的核心要素-军姿效应：抓住要件，让团队变得有序
 - a) 工具应用：凯尔曼理论，如何利用心理变化理论，是的团队成员在“依从”认同“内化”逻辑变化中，养成正确的心理认同模式。
 - b) 案例分析：某企业的组件 12 家分公司（分公司为销售性质），每个员工的规矩性非常高，管理上井井有条，他们的秘诀是什么？为什么员工到这个企业就很有规矩？
3. 销售团队管理-心态管理
 - a) 服务心态是销售人员的基础心态，合格么？
 - b) 团队的服务价值观正确么？那是最大的生产力源泉。
 - c) 阳光心态管理的核心是气氛打造

三、 管理：没有管理的花园必是杂草园，团队也是。

1. 销售团队管理-心态管理
 - a) 服务心态是销售人员的基础心态，合格么？
 - b) 团队的服务价值观正确么？那是最大的生产力源泉。
 - c) 阳光心态管理的核心是气氛打造
2. 销售团队管理-要素管理
 - a) 标准管理
 - b) 合作管理
 - c) 数据化管理
 - d) 递进式管理
 - e) 风险管理
 - f) 习惯管理
3. 销售团队管理-结果管理
 - a) 纲要管理
 - b) 三层管理

-
- 物质制度和文化
 - 行为层思想层和潜意识层
 - 管理者，不可把最终的成败建立在概率之上。
 - 必成的逻辑

- c) 终端管理
- d) 工具致胜
- e) 结果型团队打造
- f) 终端 3H 打造
- g) 有效实在

四、 技能：打不准的士兵，会让一切战略都无效

1. 思考：如何打造一支技能高超的销售团队？
2. 销售团队必备哪些技能？如何培训？
3. 大客户营销技能
4. 营销礼仪的重点及注意事项
5. 客户心理模型及应对方式
6. 销售团队管理-要件管理

五、 执行（好用）：所想即所得

1. 团队执行力的打造
 - a) 不得不做好是第一步
 - b) 不能不做好是第二步
 - c) 本来就要做好是第三步
 - d) 执行打造体系及要素
2. 所见即所得的执行力的管理
 - a) 认知执行力-“大家说”
 - b) 执行力低下的一些原因,你是你选择的你
 - c) 超级执行—穷则变变则通的创新能力
 - d) 超级执行—大慧守拙的能力
 - e) 超级执行—专业通路
3.

六、 激励：如何激发人的最大潜能

1. 如何留住优秀销售人员：人到底要什么？
2. 激励方法举要
3. 激励方法落地：没有最好，合适才好

七、 综合思考

1. 重点总结
2. 工具梳理