

# 销售团队建设与管理

---

**【授课老师】** 高海友

**【授课课时】** 2 天

**【授课对象】** 企业高管、营销管理、营销骨干

**【授课形式】** 理论讲解、案例分析、参与式互动式教学

**【授课大纲】**

## 一、卓越团队的组建与打造

1. 如何选人
2. 销售人员的管理
3. 如何留住优秀销售人员
4. 激励方法
5. 高效工作--时间管理

## 二、团建要素举要

1. 军姿效应：
  - 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。
  - 案例分析：某企业的组件 12 家分公司（分公司为营销性质），每一家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？
2. 心理 GEM 模式打造：
  - 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？
  - 工具应用：
    - ◇ 产品(Goods)
    - ◇ 企业(Enterprise)
    - ◇ 自己(Man)
3. 行为模式打造—好习惯胜于激情澎湃的努力
  - 每天要做什么
  - 每个类型的工作怎么做
  - 案例：楼梯口的开关
  - 无意意识打造
4. 话术及 QA 问答：90%的企业营销话术都不合格，导致大量的营销资源浪费。如何让话术 101 分。话术就是把产品优点罗列全么？不要在错误的路上坚持错误。
  - 话术整理和升级
  - 话术技术和技能
  - QA 问答

- 无意意识打造
- 5. 客户信息地图：工作方向、客户方向的模板
- 6. 无意意识打造--融入血液才有效

## 二、卓越团队的成长与管理

1. 纲要管理
  - a) 阻力和问题
  - b) 让每个工作都跟目标有关系
  - c) 让每一句话都跟主题有关系
  - d) 时间管理的四个象限
2. 三层管理
  - a) 管理逻辑：
    - 三层管理
    - 物质制度和文化的
    - 行为层思想层和潜意识层
  - b) 管理者，不可把最终的成败建立在概率之上。
  - c) 必成的逻辑
3. 强势终端管理
  - a) 什么是强势销售？
  - b) 为什么要重复购买或保持合作？
  - c) 什么是产品？
4. 工具致胜
  - a) “工欲善其事，必先利其器”善于发现利用工具、善于制造工具；规律化的必须工具化；包括制度工具、技术工具。
  - b) 把具有规律性的事和物进行总结，设计相应的制度进行管理，是有效提高质量和提升管理效率的手段！----德鲁克
5. 强势团队打造
  - a) 如何让人才济济？销售人才是人事部门的责任？
  - b) 强势团队的管理
    - 哲学共有的心态管理：团队负能量消除（GEM）、强势心态
    - 结果化的人员管理：过程性、目标性
    - 制度化的人才管理：无制度，失方圆
    - 风气化的团队管理：制度无用
    - 智慧化的人才管理：太上不知有之……百姓皆为我自然！
  - c) 团队执行力的打造
    - 不得不做好是第一步
    - 不能不做好是第二步
    - 本来就要做好是第三步
    - 执行打造体系及要素
6. 终端三层依赖打造
  - a) 胜于感性-情感依赖
    - 让客户喜欢，可能就成功了一半。
    - 如何让客户喜欢—感性沟通、弱势沟通法
    - 仪式感打造

- 情感依赖
- b) 胜于理性-专业依赖
  - 如何让客户信任你
  - 如何成为一个专业的人
  - 专业依赖
- c) 胜于根本-生命依赖
  - 终极技巧
  - 如何让客户一辈子离不开你
  - 生命依赖