

# 销售管理技能与团队建设培训

## 销售人员必修销售课程系列

### 【课程背景】

任何企业没有销售一切都是空谈，销售往往是拉动企业发展的动力。而在企业发展的过程中，销售团队的能力往往受限于销售主管的能力。于是，“千军易得，一将难求”就成为困扰很多企业老板的头等大事。

如何提高销售管理人员的管理能力，如何打造一支极具战斗力的销售团体？通过本次课程，让您系统的了解销售管理者所需要掌握技能的各个方面，让销售管理者能力获得显著提升。

### 【课程收益】

- 销售管理者应该具备什么样的潜质
- 明确销售管理者的升任素质模型
- 销售管理者应该关注的要点
- 团队建设的要点
- 日常会议经营要点
- 销售管理日常事务梳理和逻辑
- 销售管理者技能包汇总

### 【课程特色】

- ◆销售团队必选的体验式互动课程。
- ◆结合销售管理人员的特点精心设计的课程内容。
- ◆针对日常销售过程中存在的实际问题层层剖析，并以独特的“理论讲解+精准案例分析+小组讨论+体验式情景模拟+互动游戏+视频赏析”的激情授课方式展现给学员，以效果为导向，幽默风趣、通俗易懂、见解新颖、深入浅出、别具一格。

### 【课程长度】

- ◆ 2天，计12个小时。

### 【课程大纲】

#### 第一讲、胜任主管

课程重点：销售主管应该升任的素质

壳、销售管理的主要内容

- ◆ 销售管理主要管什么
- ◆ 优秀的销售管理者应该具备的素质模型
- 式、如何发现团队中的问题
- ◆ 销售问题汇总
- ◆ 查看自己团队的问题

### 参、 主管特质

- ◆ 销售主管应具备的性格特质
- ◆ 销售主管应具备的能力特征
- ◆ 销售主管工作主要内容分析

### 第二讲、经营计划

- 一、经营计划的重要性
- 二、如何拟定经营计划
- 三、经营计划的执行（四表四会）

### 第三讲、早夕会经营

- 一、早夕会的注意要点
- 二、早夕会的构成内容
- 三、早夕会实景演练

### 第四讲、员工心态辅导

- 一、心态辅导的核心目的
- 二、心态辅导的准备
- 三、心态辅导要点

### 第五讲、活动管理（走动管理）

- 一、日常管理
- 二、出勤管理
- 三、活动管理要点
- 四、活动管理工具

### 第六讲、团队培训

- 一、团队培训目的
- 二、团队培训的方法和内容
- 三、团队培训效果检测

### 第七讲、团队管理和运营

- 一、团队管理和运营内容
- 二、客户分类、员工分类和成交的关系
- 三、促成销售的原因深度总结

### 第八讲、团队建设

- 一、团队成员组成分析
  - 二、团队角色分配
  - 三、高效团队要点
-