

电销团队精准化管理与深度化辅导课程大纲

本次课程针对贵中心电销团队管理人员进行培训，依照其工作内容与目标，依序将培训重点放在工作梳理、电话营销与微信营销技能、以及辅导能力的强化，通过反复的“学习-实操演练-实例讨论”来强化学员的实操辅导力，帮助大家快速成长。

主题	课程单元	说明	进行方式
电销团队管理“心”思维 (1小时)	<ul style="list-style-type: none"> ● 团队主管的“十个同心圆” ● 团队主管的高效学习地图 	协助梳理 TL 与 TLT 的角色与成功关键，通过“十个同心圆”工具表带领大家总结出 TL 与 TLT 的核心职责，而后通过“高效学习地图”帮助大家总结出成长路径与具体成长规划，协助大家明确自身发展方向	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 讲师讲授 ✓ 双向讨论 ✓ 行动计划
双剑合璧：微信营销与电话营销的完美配合 (1.5小时)	<ul style="list-style-type: none"> ● 微信营销与电话营销应用时机选择 ● 微信营销核心技巧 	本单元的将帮助大家解决微信应用与电话营销的两个核心问题，一，帮助大家明确什么时候应用微信营销效果更佳，什么时候应用电话营销效果更佳，两种营销方式如何互相应用以便达成最佳的销售成效；二，微信营销的核心技巧，微信营销的核心精神梳理与对应各种的技巧方法。	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 讲师讲授 ✓ 讲师示范 ✓ 学员演练 ✓ 讲师反馈 ✓ 实例讨论
电销团队深度化辅导技能之：一对一标靶辅导 (3小时)	<ul style="list-style-type: none"> ● 标靶辅导的目的与原则 ● 标靶辅导的步骤与技巧 ● 现场演练、验收与讲评 	一对一标靶辅导为电销主管核心辅导技能之一，讲师讲解时将以系统化知识搭配学员实际个案来进行标靶辅导核心议题讲解、示范与演练，确保学员的理解与吸收极大化	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 讲师讲授 ✓ 讲师示范 ✓ 学员演练 ✓ 讲师反馈 ✓ 实例讨论
课程总结与行动计划 (0.5小时)	<ul style="list-style-type: none"> ● 课程要点总结 ● 落地行动计划 	针对课程进行重点回顾与总结，与学员就课程/工作中的问题进行交流；最后引导学员进行课后行动计划撰写与分享。	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 讲师讲授 ✓ 双向讨论 ✓ 行动计划

