



销售团队建设与大客户营销培训课程大纲

【课程背景】：

作为销售团队的领导者，是否经常有这样的困惑：
如何解决销售人员“出勤不出工，出工不出力，出力不出活，出活不出利”的问题？
如何使业务员“变压力为动力，变能力为销售力”？
如何把握管理的尺度？“一放就乱，一管就死”怎么办？
如何设计激励机制？有效鼓舞士气，留住销售骨干？

【课程收益】：

- 1.掌握本企业优秀销售人员的甄选鉴别方法，提高销售队伍的整体素质，建立人才梯队，以满足业务开展要求。
- 2.成为销售人员的教练员，有效的制定培训方案并实施，帮助销售快速转变、提升、成熟。
- 3.能够制定符合企业实际的绩效考核方案，能够合理预测和分配销售目标。
- 4.学会辅导员工提升销售业绩，帮销售主管赢得销售团队的认同。
- 5.能够运用有效的管理机制、方法，培养和留住优秀的销售人才，并且帮助他们不断创造销售佳绩。
- 6.掌握激励、沟通、倾听、认同、赞扬、控制、解决问题员工和团队冲突的技巧和方法，加强团队的凝聚力和战斗力。

【课程大纲】：

模块一：选：销售人员的甄选

- 1.你的销售是哪个级别、谁是你最需要
- 2.招聘与甄选关键因素与步骤

模块二：育：销售人员的培训

1. 确定培训需求的方法
2. 让销售员称你为教练
3. 如何保证培训效果最大化
4. 避免培训后的八个后遗症

模块三：用：绩效管理与业绩辅导

1. 销售绩效考核与管理
2. 如何有效提升绩效
3. 如何管理明星，问题员工，销售过程

模块四：留：销售人员的有效激励与发展

- 1.有效激励的方法
- 2.销售中冲突的处理
- 3.销售人员的发展和后备

模块五:大客户销售的特点及心理分析

- 1.营销的三种类型
- 2.什么是大客户顾问式营销
- 3.大客户营销的特点
- 4.大客户成交中的心理变化

模块六:大客户营销的十大步骤

- 1.销售准备
- 2.调整自己的情绪达到巅峰状态
- 3.开发与接触新客户
- 4.建立与客户的信赖感
- 5.找出客户的问题、需求与渴望
- 6.塑造产品价值
- 7.解除客户的反对意见
- 8.成交
- 9.要求转介绍
- 10.客户服务