

目标管理与销售进程管理

一、认识目标的重要性

- 了解设定目标的原则
- 知道怎样设定多个目标
- 知道怎样对目标和销售进程进行管理

二、销售过程中的书面交流

- 知道书面交流在销售中的重要性
- 知道怎样书写你的函件
- 知道怎样更好地使用电子邮件进行交流

三、销售过程中的口头交流

- 知道口头交流在销售中的重要性
- 了解人们对口头交流的几点误解
- 熟悉口头交流的过程
- 创造开放式的沟通环境和学会更好的询问
- 了解怎样支倾听顾客的声音和回答他们提出的异议

四、客户渗透

- 了解客房渗透的重要性
- 熟悉客户渗透的内容
- 掌握一些客户渗透的技巧和方法

五、时间管理

- 了解时间之宝贵和检测自己是否善于利用时间
- 知道怎样去管理好自己的时间
- 了解用各种工具来提高效率
- 知道怎样去面对家庭和事业的平衡问题

六、影响公司内部人员

- 清楚地认识到销售需要公司内多方面的协调
- 知道如果得到公司高层支持的重要性
- 知道怎样去影响公司内部人员

七、影响客户管理人员

- 了解影响客户管理人员的重要性
- 知道怎样与客户管理人员打交道
- 知道怎样去影响客户管理人员
- 能够与客户管理人员建立平等的生意关系

八、销售推进与跟踪

- 了解阻碍你的销售向前推进的因素
- 知道怎样克服困难，使销售得以推进
- 知道怎样跟踪销售

九、客户资源管理

- 了解客户管理的重要性
- 知道怎样去建立客户的档案
- 认识到与客户进行良好沟通的重要性
- 知道简单的客户评估办法和管理重点客户

十、基本谈判技能

- 知道谈判不是一个零和决策的过程
- 知道怎样进行原则性谈判
- 知道怎样进行双赢谈判
- 熟悉一些常见的谈判策略

十一、销售人员管理

- 如何建立一支高效的销售队伍
- 如何管理与激励销售人员实现团队的目标
- 销售人员培训的作用和方法

十二、销售费用管理

- 销售费用的组成
- 销售费用管理的过程

十三、销售信息管理

- 销售信息包含哪些内容
- 销售代表在销售信息收集中的作用
- 销售信息管理对销售代表和中层销售经理有什么样的帮助
- 销售信息分析的作用、原则和方法

十四、销售预测

- 销售预测涉及哪些内容
- 销售预测对销售代表和中层销售经理有什么样的帮助
- 销售预测的方法和实施流程

十五、助销物质管理

- 什么是助销物质
- 销售代表日常助销物质管理
- 店内助销物质管理的原则和方法