

《销售团队管理》

级别：中级/高级

主讲人：田金龙

【课程价值】

- 了解群体与团队的区别，掌握团队的内涵
- 掌握大幅提高销售业绩的方法
- 掌握团队精神塑造技巧，提升凝聚力
- 学会如何管理高绩效团队，掌握团队激励、沟通、辅导、授权、问题解决等技能

【学员对象】

- 销售团队管理者
- 企业中高层经理

【培训时长】

2天，12课时。

【授课方法】

理论讲授（30%）+ 案例分析（20%）+ 实操练习（30%）+ 工具落地（20%）

【采购须知】

一、学员人数

为保证充足的训练，让学员现场掌握授课技能，每个班级最理想人数为 16-50 名学员，不建议每班超过 70 人。

二、教室条件

（一）课桌椅类型

须采用可移动标准课桌。

（二）教室布局要求

八字型课桌摆放，便于学员讨论和讲师指导

【课程纲要】

一、如何带领一个新团队

(一) 选择左膀右臂

- 1、一个球队中不能全是顶尖球员
- 2、不做领导者独大的团队

(二) 引领团队走向解决问题的方法

- 1、团队中要有持有异见者
- 2、善对成员性格的差异
- 3、注意团队成员的多样性

(三) 创造舒服环境

- 1、团队中要有一个推心置腹的人
- 2、“好好先生”须提防
- 3、适当洗牌
- 4、让好队员打心底想加入团队

二、如何打造一个好的团队

(一) 让员工卖命的道与术

- 1、让员工在工作中感到快乐
- 2、给予能量的红牛
- 3、抓住员工的需求
- 4、良好的竞争是最好的兴奋剂
- 5、奖励给有贡献的、福利给有态度的
- 6、不要让员工想：“关我屁事”

7、如何赞美？你真的做对了吗？

8、做好分配。分享利益才能得到更好的利益

(二) 知行合一

1、一部分人看你怎么说，大部分人看你怎么做

2、团队共识是什么：利益与荣誉

3、用制度来约束

4、危机到来时，主动去承担

(三) 授权与监督

1、任何关键节点都需要两套方案

2、不对工作细节做指示

3、调动资源

4、授权就像风筝，能放能收

5、及时汇报

(四) 教练式指导

1、理解、练习并完成领导力圆环

2、赞美比竞争更重要

3、成为朋友

(五) 高品质沟通

1、懂人性通人情

2、你跟员工玩虚的，他也不会来实的

3、出现矛盾：即是裁判也是和事佬

4、及时疏导情绪，清楚员工负能量

5、话说的清清楚楚

6、和离职的员工多交流

三、如何分工员工能干好？

1、积极请求

2、描述愿景

3、向队员说明好处

4、以情动人

5、充分讨论执行到底

6、不过分考虑平衡

团队销售谋略

五、捭之、贵周

(一)产品理解方法

1、小活动：如何正确建立自信

2、言象事比——理解产品并赋予高价值的方法

3、脑图——系统性理解产品

(二)自知

1、自知——提高成交率根本

2、常成交客户类型

3、未成交客户类型

4、框架模型分析探讨

(三)客户类型

- 1、鬼谷子客户分类
- 2、嗜欲—快速与客户结交方法

六、客户之交

(一) 常见错误

- 1、第一印象
- 2、笑容
- 3、首次拜访影响力法则

(二) 揣摩

- 1、身体语言密码
- 2、言往者——先顺辞也
- 3、得情制术——不同客户的说辞

(三) 消除抗拒

- 1、化转环属——转化客户抗拒心理
- 2、顺辞变言——运用
- 3、“便宜点”——价格问题解决办法

七、成交前后

(一) 征远来近

- 1、千金买马骨
- 2、朋友圈
- 3、转介绍

(二) 客户自我认同

- 1、让客户自己说

2、方法成交后效果

3、忘却付钱后的痛苦

(三) 知行合一练习

1、如何去寻找自己的不足

2、对于两天学习的认知

3、团队管理给我带来什么感觉的改变

4、我悟到了什么？

5、在以后的工作生活中会如何行动