

管理的智慧 销售的方略

讲师：张士广

【课程背景】

管理需要智慧，销售需要方略。智慧源于圣贤经典中所传承的真理在对事情最合理的应用，“方略”方是方式，是可以达到突破的手段，略是战略包含宏观与微观的理论依据与布局。本次课程从儒家经典、道家经典、兵家经典中对不同的方面予以了完美的诠释，集各家之精华，组合运用，会收到事半功倍的作用。课程开启了管理者和销售人员观人之智、用人之智、与人交往之智的能力，无论从理论层面还是实战层面都有实质性提升。

一、从儒家经典着手，树立推己及人的理念，设身处地替对方着想，管理者爱下属、销售人员爱客户，从客户的需求着手，通过不断的沟通建立信任，顺利完成销售过程。

二、从道家经典深入，以无为而治的理念，告诉我们做事要遵循规律，不可违背常理刻意造作，如违背规律结果必将事得其反。

三、从兵家经典导出，知己知彼，百战不殆。越对客户需求了解的全面，销售成功的几率就越大，销售如战场，攻心为上。

【课程收益】

- ◇ 启迪仁政管理智慧
- ◇ 拓展仁政管理思维
- ◇ 掌握完美销售谋略
- ◇ 缔造有效销售佳绩

【课程对象】

- ◇ 销售管理者与销售人员

【授课方式】

- ◇ 经典讲解呈现管理智慧，精妙譬喻当下体悟要义，生动情景演绎引领实践。

【课程时长】

- ◇ 1天（6小时）。

【课程大纲】

第一单元 君子务本
1、温、良、恭、俭、让以得之——让资讯获取更容易的五种美德。
2、礼之用，和为贵——国学中的领导艺术

3、学不可以已——领导力持续提升之道

第二单元 君臣之道——上下级相处的智慧

- 1、礼与忠——如何对待上级和下级？
- 2、勿欺也——如何对待上级？
- 3、敬其事而后其食——管理者正确的工作态度。
- 4、信而后劳其民；信而后谏——信任是上下级之间正常开展工作的根基。

第三单元 正己化人——与人交往的智慧

- 1、己所不欲，勿施于人
- 2、己欲立而立人，己欲达而达人

第四单元 无为而治——管理者的最高境界

- 1、顺其自然无为而治，除私欲自正而安
- 2、无为而天下治的智慧
- 3、不言之教，无为之益，天下希及之
- 4、天之道，不争而善胜

第五章 知彼知己，百战不殆——销售成功的秘诀

- 1、知彼知己者，百战不殆；不知彼而知己，一胜一负；不知彼不知己，每战必殆。
- 2、知胜有五——预见胜利的方法
- 3、用兵之法，无恃其不来——有备无患。
- 4、可胜在己——取胜的根本条件。
- 5、兵之情主速——战略部署贵在神速。