

教练式销售系列课程

【课程背景】

攻下大客户，签约大单，不仅是业务员的最高追求，也是企业持续经营的重要环节。签约大单，仅仅靠业务员执着和勤奋是不够的，重要的是策略和机敏。当你将这些轻松运用的时候，你就已经到达了成功的彼岸。

【教学特点】

采取“讲授+共创生成式案例教学+行动计划”模式，将课程内容与实践相结合，打造学员与老师一体式共创教学模式。

- 1、学员为载体的场域打造
- 2、企业或学员亲身发生案例为演练互动基础
- 3、现场思考并进行现场演练
- 4、现场点评、讲授、知识扩容与延展
- 5、共创结果为学员新的自新觉察、新认知，新体验、新行动方案、新接续计划。

企业必须拥有准确一致的全渠道信息沟通；客户旅程每个接触点均有发力

和作为，快速处理问题的能力。

【教练模型】

阶段	模块	模块主要内容	模块达成目标
一阶	目标制定与达成	制定合理的销售目标、销售目标达成策略及销售行动计划	掌握、运用正确制定销售目标和目标达成策略的方法
	目标-行为转化	将销售目标转化为销售行为并管理	建立策略指标、工作任务、销售行为、管理要素清单
	教练基本技能	教练基本能力——沟通认知、倾听、提问、表达	理解、运用正确的沟通模式，并运用到教练过程
	销售教练模型	开发式销售教练——提升销售人员自我解决问题能力	掌握、运用教练流程及理解各个环节的作用
二阶	销售技能体系	完善的、适合的技能体系将使销售教练内容更加具体、准确	掌握完善的销售技能体系，正确的分析销售问题
	销售管理	“管-教”一体，直面实际销售工作，更合适的时机展开教练，管理销售	掌握正确的销售过程管理体系，重过程，看结果
	销售（案例）复盘	针对实际销售案例进行总结、复盘，不断提升销售能力	撰写、分析、总结销售案例，提炼、沉淀企业销售知识
三阶	问题分析与解决	系统的问题分析与解决能力，从容面对各种销售问题	掌握结构化解决问题流程，正确的认知问题、

		解决问题
领导者自我修炼	不断提升领导力，提高领导者的自我修养，不再屁股决定大脑	建立领导力内修认知，通过方法提升自我

【销售教练】工作坊 一阶内容介绍

一阶工作坊目标：

- 掌握正确的销售目标制定方法，制定销售目标达成策略；
- 掌握目标-行为转化模型，理清策略达成指标清单、工作任务清单，销售行为列表以及销售管理要素清单；
- 掌握教练的基本沟通技能，认知、倾听、提问、表达；
- 学习、运用开发式销售教练模型；

一阶工作坊主要内容：

- 5R 目标制定法
 - ✓ 制定有效的销售目标及目标达成策略，链接各个层级的目标，并将目标落实到人；
 - ✓ 有效的衡量目标达成情况，并进行 PDCA 检查；
 - ✓ 将销售目标分解为具体的销售行动；
- 双轮 目标-行为转换模型
 - ✓ 将销售目标（静态）转为为销售行为（动态），建立销售行为与销售目标的关联，更好地发挥销售行为对销售目标达成的效能；
 - ✓ 明确销售管理要素对销售行为、工作任务和销售目标的作用；
- 教练沟通基本技能
 - ✓ 正确的沟通来源于正确的认知
 - ✓ 倾听、提问、表达的形式和作用
 - ✓ 沟通技能在教练过程中的应用
- 开发式销售教练模型

- ✓ 培养销售人员独立解决问题的能力
- ✓ 教练流程环节的操作及作用
- ✓ 销售教练模拟演练
- ✓ 销售教练感受及总结

一阶工作坊时长：2-3 天

【销售教练】工作坊 二阶内容介绍

二阶工作坊目标：

- 帮助学员系统化的梳理销售技能，为教练过程提供准确的支持内容；
- 建立、认知销售过程，明确基于销售流程的销售管理要点，及时发现销售中的问题；
- 结合销售实际工作和销售管理及时提供适时、准确的销售教练，直击销售业绩提升；
- 及时总结、积累销售经验，查找销售过程中的不足，提炼好的方法和经验，将每个人的销售经验显性化为公司的销售体系知识；

二阶工作坊主要内容：

- 销售技能体系
 - ✓ 销售基本技能
 - ✓ 适合销售业态的销售技能体系梳理
 - ✓ 销售的核心方法及工具
- 销售管理
 - ✓ 销售过程与销售漏斗
 - ✓ 销售过程分析与指导
 - ✓ 销售管理体系认知与构建
 - ✓ 销售管理过程常见问题与分析
- 销售（案例）复盘
 - ✓ 销售案例撰写模板

- ✓ 销售案例撰写与分析
- ✓ 销售复盘流程与方法
- ✓ 销售复盘心法

一阶工作坊时长：2-3 天

【销售教练】工作坊 三阶内容介绍

三阶工作坊目标：

- 系统、全面的提升销售管理者面对问题、认知问题、解决问题的能力；
- 体系化、工具化的帮助销售管理者提升自我修炼能力，不断修圆、提升自我；

三阶工作坊主要内容：

- 问题分析与解决
 - ✓ 厘清问题
描述问题的客观事实
 - ✓ 分析原因
查找可能存在的原因
 - ✓ 策分析
制定合理的决策措施
 - ✓ 制定计划
制定行动计划与预案
- 销售管理者自我修炼
 - ✓ 领导力的心智模式
 - 识别心智 4 模式
 - 认清、识别人心智模式
 - AMBR 模型
 - 关注、心态、行为、结果
 - 台词管理
 - 通过管理语言管理意识
 - 情绪管理
 - 守护激发能量
 - ✓ 践行领导力的八项行为
 - 表达真诚感激与欣赏
 - 营造赋能的场域

- | | |
|--------------|-------------|
| 关注共同利益 | - 解决冲突，加强合作 |
| 信守所有协议 | - 诚信支持高效 |
| 适度包融他人 | - 归属凝聚合力 |
| 表达务实乐观 | - 挑战创造机遇 |
| 100%投入 | - 创造奇迹方案 |
| 一致性（避免指责与抱怨） | - 降低执行风险 |
| 明确角色与职权 | - 系统高效执行 |

一阶工作坊时长：2-3天