

打造卓越销售团队

【课程背景】

兵熊熊一个，将熊熊一窝，一个好的销售团队的根本在于有一个好的带头人，这样才能够形成一支强有力的销售队伍；

销售人员能力不行首先应该看的是他们的上级，是否给予了充分的指导和培养；

很多销售经理忙的不可开交，为了完成团队的业绩四处堵抢眼、炸碉堡，自己成了团队的唯一支柱，下面的销售人员还怨声载道；

一个团队能力的提升不是仅仅靠政委式的谈话、鸡血式的激励，更需要良好的方法来打造一支优秀的团队；

【课程对象】：销售总监、市场经理、销售经理、区域经理及主管等

【课程目标】：

- 1、正确了解销售经理的角色与职责
- 2、掌握如何制订销售目标及如何提高销量
- 3、学习如何设计薪酬及绩效考核标准
- 4、学习如何激励管理部下、如何与上司、同级工作协调
- 5、学习如何招人、育人、用人、留人之道

【授课方式】：导师讲解、大量案例分析，双向沟通、疑难解答、针对性讲解、参与式研讨。

【课程时长】：两天(12 小时)

【课程大纲】：

- 一、销售经理的角色与职责
 - 1、销售经理的角色扮演
 - 2、销售经理的职责
 - 3、销售经理管理误区
 - 4、成功销售经理具备的条件
- 二、销售任务的确定及销量的提高

- 1、划分销量的困惑
- 2、将销售计划与销售任务下放
- 3、销售任务确定的思路、原则与具体操作方法
- 4、提高销量的关键指标

讨论 A：销售量如何划分才公平？

讨论 B：如何提高销量？

三、销售人员招聘

- 1、招募面试销售人员的误区
- 2、确定销售人员的“技术参数”
- 3、招募销售人员的主要途径
- 4、销售人员甄选的程序与方法
- 5、掌握面试技巧

四、销售人员培育

- 1、如何做好销售培训
- 2、销售人员培训考核
- 3、了解部属培育的重要性
- 4、掌握部属培育的有效方法
- 5、新进人员教导技巧
- 6、OJT 计划的原理与技巧

五、销售人员的新酬设计

- 1、薪酬体系的设计循环/2、薪酬调查规划表格
- 3、销售人员薪酬模式/4、薪酬水平定位策略

六、销售人员绩效考核

- 1、绩效评估标准/2、绩效评估方法/3、绩效评估参数

七、销售人员激励策略

- 1、激励和需求的对应关系/2、几种激励理论的运用
- 3、激励的方式/4、销售人员需求层次的确立
- 5、销售队伍的流动率/6、正确处理上下级关系

八、销售会议管理

- 1、销售会议成本分析
- 2、销售会议的作用
- 3、会议议程安排
- 4、会议主持技巧
- 5、会议记录

九、销售经理沟通技巧

- 1、沟通的基本步骤/2、沟通类型/3、沟通 3A 原则
- 4、影响沟通有效性的因素/5、聆听的 5 个层次
- 6、沟通视窗/7、有效沟通的方式/8、沟通技巧训练

十、综合管理技巧

- 1、怎样与上司（老板）相处
 - A、上司（老板）需要什么样的销售经理
 - B、如何与上司（老板）沟通
 - C、如何与上司（老板）工作协调一致
 - D、如何管理“上司（老板）”
- 2、怎样与同级相处
 - A、与同级相处的原则
 - B、同级及部门间沟通技巧
 - C、部门冲突处理技巧
- 3、如何管理下属
 - A、权力与权威
 - B、人性化与铁腕
 - C、怎样的命令更有效
 - D、如何与下属沟通
 - E、如何有效地委派工作
 - F、如何营造相互支持的工作环境
 - G、如何正确引导销售队伍中的“异类”