

电销团队的辅导与激励

培训时间：6.5 个小时

培训人员：电销团队基层主管

培训目标：

- 1、厘清电销团队管理的常见工作内容
- 2、了解制定团队目标的方法
- 3、了解在电销团队中如何培养新人
- 4、掌握电销团队走动式管理的方法
- 5、掌握团队里如何沟通，如何处理问题员工的问题
- 6、掌握电销团队录音辅导的步骤和具体方法
- 7、掌握打造团队氛围，提升团队业绩的工具

培训大纲：

前言：电销主管如何玩转经营

1. 自我激励
2. 人员管理
3. 成本控制
4. 团队管理
5. 价值提升管理

第一节 目标管理

1. 管理地图有方向
2. 目标管理分群体
3. SMART 原理有步骤
4. 案例分析与研讨

第二节 新人成长八步骤

1. 电销现场新人面面观
2. 新人成长带来的困惑与影响
3. 四步打造工作观
4. 技能辅导有流程
5. 工作习惯三个点

第三节 走动管理出奇效

1. 电销磁场“环境影响生成力”
2. 望，闻，问，诊-走动管理四部曲
3. 喂，赛，赶，打有对象
4. 走动管理现场模拟训练
5. 现场讨论：走动管理执行与操作

第四节 团队内高效沟通

1. 新老组员的不同策略
- ◆ 欢迎你，小夏

- ◆ 小李，你可以做得更好
- 2. “优秀”和“落后”，你都要有招
- ◆ 分享让人更优秀
- ◆ 触底反弹，抑或华丽转身
- 3. 当好救火队员
- ◆ 工作没意思吗
- ◆ 当小伙伴说要离开
- ◆ 管培生出的两起投诉

第五节 录音辅导关键解密

- ◆ 录音辅导的现状与困惑
- ◆ 事前准备三要素
- ◆ 录音辅导五步骤
- ◆ 现场录音案例演练
- ◆ 辅导中的六大禁忌
- ◆ 如何真正的让辅导有效

第六节 交出漂亮的业绩报告

1. 看懂指标和数据
 - ◆ 看报表有门道
2. 团队大练兵
 - ◆ 分组竞赛
 - ◆ 一对一 PK 赛
3. 分享方法，让组员提升绩效
4. 业绩分析帮组员找到改进方向
 - ◆ 搞定四大报表
 - ◆ 考核指标分析
 - ◆ 三大分析方法
5. 榜样的力量是无穷的
 - ◆ 树立团队的榜样
 - ◆ 激发组员的内在力量