

做成功的电销主管

培训对象：电销主管，优秀电销坐席

培训时间：12 小时（2 天）

培训背景：

组员开场白走流程说不上话：自己无能无力

组员使用名单混乱与随意：自己束手无策

组员对早会与夕会深恶痛绝：自己也感同身受：

组员对辅导不认可，不接受：自己无计可施

新员工上线不久就考虑离职：自己一筹莫展

团队没有氛围，组员没有激情：自己毫无头绪

组员心态波动，情绪受到影响：自己黔驴技穷

那么你需要提升一下！

前言一：关于电话销售的秘密

电话营销的本质是数据库营销

电销成交规律遵循大数法则

电销的关键在于打造人人接受的声音形象

电话销售遵循心理学原则

前言二：非玩不可的电销新时代

互联网 + 下电销发展带给我们的思考

□如何运用社群增加影响力

电话销售的新模样，你认识吗

电销发展前景的分析与研讨

如何在朝阳行业定位自我

第一节 成功电销主管的能力模型

- ◆ 成就愿望
- ◆ 沟通影响
- ◆ 培养辅导
- ◆ 团队建设
- ◆ 自信心
- ◆ 责任心
- ◆ 任务管理
- ◆ 自我控制

第二节 会议经营三十六计

- ◆ 一个你不得不做好的管理动作-开会
- ◆ 组员为何参加会议不胜其烦
- ◆ 开会简单开好难-我们的痛
- ◆ 有效会议四步骤
- ◆ 会议经营三十六变

第三节 走动管理出奇效

- ◆ 电销磁场“环境影响生成力”

- ◆ 望，闻，问，诊-走动管理四部曲
- ◆ 喂，赛，赶，打有对象
- ◆ 走动管理现场模拟训练
- ◆ 现场讨论走动管理执行与操作

第四节 玩转名单

- ◆ 拨打名单就有业绩？
- ◆ 打破心里的魔咒 – 出单靠运气
- ◆ 名单库 = 弹药库
- ◆ 三招盘活名单库
- ◆ 跟我一起玩转名单

第五节 绩效面谈我能行

- ◆ 坐席问题面面观
- ◆ 绩效面谈的痛点及难点
- ◆ 绩效面谈三阶段
- ◆ 绩效面谈案例分析
- ◆ 高手教你绩效面谈

第六节 KPI 金钥匙管理

- ◆ 电销管理困扰“忙”，“盲”“茫”
- ◆ KPI 管理的时机与频率
- ◆ KPI 背后的 KASH
- ◆ 三大 KPI 分析方法
- ◆ KPI 案例研讨与分析

第七节 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

第八节 电销成功方程式与活动量管理

- ◆ 认识业绩成功方程式
- ◆ 解读业绩方程式的三个关键要素
- ◆ 案列讨论：TSR 的一天
- ◆ 活动量的定义与构成
- ◆ 活动量确实原因分析
- ◆ 案列讨论 TSR 的一天
- ◆ 活动量管理三步骤

第九节 新人成长八步骤

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

第十节 目标管理

- ◆ 管理地图有方向
- ◆ 目标管理分群体
- ◆ SMART 原理有步骤
- ◆ 案例分析与研讨

第十一节 消费心理学与渐进式销售

- ◆ 消费心理学的了解与认识
- ◆ 黄金开场与白金产介
- ◆ 异议处理的心法与魔法
- ◆ 精准定位客户的需求
- ◆ 促成的三个阶段与八个高效方法
- ◆ 如何打好漂亮的回访电话