

营销管控- 打造销售铁军 实现业绩倍增 课程大纲

课程说明：

本课程希望向销售管理人员介绍在建设销售团队过程中的如下问题：

作为一名经理人，你是否因多年管理却无法带出一支令人满意的团队而苦恼？

你在提高团队绩效方面用尽了心思为什么总达不到预期的效果？

你想方设法给团队安排了各种培训，可是团队战力却始终没有起色？

如何才能快速地把握团队并带领团队创造出佳绩？

如何规划合乎逻辑的销售策略，并确保策略落地执行？

如何对团队成员进行有效的评价与激励以鼓励士气？

如何化解团队运行障碍，顺利开展工作？

几乎所有的企业或单位的管理者，都会紧盯着经营结果不放，连管理节奏和工作

情绪都时刻受到经营结果好坏的影响。结果决定着绩效与未来的发展，但结

果却取决于团队是否用对了人、做对了事，销售管理者最需要关心的应该是如

何建组织、如何明策略、如何严管理。本课程试图向销售管理人员解释这样的

观点——“只要用对人、做对事，结果自然会出现！”。

管理者应该知道：“用对人”除了关注用什么样的人，还要关注用多少人？如何

培养他们的销售能力？如何端正他们的态度？如何管理、评价与激励他们？在

“做对事”方面，除了制定合理的销售目标以外，还要明确销售的策略，以及如

何落地执行并取得业绩。管理者在制定销售目标时不能只是拍脑袋决策，面对

领导时就拍胸脯保证，完成不了指标就拍大腿懊恼，最终落的拍屁股走人。

本课程通过案例与演练深入浅出地剖析如何搭建与管理销售团队，让销售业绩

极大化，如何提升销售人员的态度与能力并通过评级能上能下，如何规划合乎

逻辑的销售策略并确保策略落地执行，如何通过有效地销售辅导促进团队走向

高绩效。低效率靠管理，高效率靠激励，在团队中作好激励管理、发挥团队的

最大效益，从粗犷式管理转型成精细化管理。

课程收益：

- 系统化的建立营销管理体系
- 明确销售战略规划，制定合理销售目标
- 有效的运用销售过程管理工具
- 提升销售团队的向心力与凝聚力
- 挖掘自我潜能，树立积极心态和良好的心理素质；
- 构架和谐沟通交流渠道、锻造企业团队核心竞争力；
- 培养高效能习惯，强化参训学员执行能力；
- 统一团队价值观，强化员工的主人翁责任感。

课程时间

1天/6H

适应对象

企业各层级的销售精英、销售管理人员、CSO、CMO、CEO

课程特色

中国百强企业的内训课程，世界五百强企业订购的必修课程。

结合中国特有的国情、企情、市情、人情，精心设计的课程内容。

针对企业存在的实际问题层层剖析，并以独特的“理论讲解+精准案例分析+小组讨论+体验式情景模拟+视频赏析”的激情授课方式展现给学员，以效果为导向，幽默风趣、通俗易懂、见解新颖、深入浅出、别具一格。

课程提纲：

【前篇】营销团队

第一讲：营销组织的价值

1. 营销组织：能创造什么价值
2. 大将无能累死三军，员工无能错在领导
3. 千里之行始于足下，销售铁军如何打造

◎案例：顺丰速运营销转型过程

【上篇】用对人（建组织）

第二讲：用对人的重要性

1. 从优秀到卓越……要有训练有素的人
2. 企业拼到最后，拼的还是人才
3. 一个员工的离职成本，很恐怖
4. 流着紫色血液的联邦快递
5. 建组织。聚焦：态度+能力

第三讲：如何做好招聘

1. 数量原则（预算为先、客户分层、编制高低、城市差异）
2. 质量原则（资质匹配、态度正面、学习力强、机动敏锐）

第四讲：如何做好培训

1. 知识靠培训、态度靠影响
2. 培训必通关、通关必满分

◎案例：人员培养实施方案及培训通关档案

第五讲：如何做好管理

1. 统一思想语言行动
2. 因时因地允许差异

第六讲：如何做好评价

1. 目标明确符合策略
2. 星级评定能上能下

◎案例：年终销售员考评与星级评定方案

【中篇】做对事（明策略）

第七讲：做对事的重要性

1. 营销的本质是抓住用户需求，并快速商品化
2. TOC：简单常识处理复杂问题
3. 用好时间做对事
4. 明策略。聚焦：逻辑+落地

第八讲：如何定策略

1. 产品策略：卖什么，怎么卖，逻辑清晰
2. 销售策略：卖给谁，卖多少，场景明确

第九讲：如何找客户

1. 根据销售策略确认收入来源
2. 新客户开发（流失客户挽回）
3. 老客户深挖（保有）
4. 销售经理必须关注哪些问题？
5. 销售员知道如何销售吗？

第十讲：如何抓过程

1. 直观的销售过程 KPI
2. 实时微调外加冲锋号

◎案例：销售过程管理报告

第十一讲：如何勤辅导

1. 直观的周期计划销售陪访，提升能力、改善绩效
2. 销售领导需要关注的事

◎案例：销售过程辅导工具介绍

【下篇】结对果（重考核）

第十二讲：结对果的意义

1. 做企业为什么不赚钱了？
2. 员工工资最高时，企业成本最低
3. 好的制度能培养出高忠诚度员工
4. 重考核。聚焦：激励+持续

第十三讲：如何进行目标回顾

1. 目标明确责任到人
2. 业绩结果有凭有据

第十四讲：如何进行绩效评价

1. 强制排名有其必要
2. 个人绩效与组织挂钩

◎案例：绩效承诺书与绩效回顾模板

第十五讲：如何进行结果应用

1. 回顾组织绩效方案，该给的给，该减的减
2. 个人结果应用，鼓励财务激励

第十六讲：如何持续改善

1. 以终为始
2. 转动飞轮

◎案例：从优秀到卓越的转变

◎视频赏识《传承》

课程总结及问题解答