

《销售团队管理与激励》

——团队激活六个一管理系统

【课程目标】

- 掌握销售团队管理的系统方法
- 学习销售团队士气提升的有效策略
- 掌握怎样让销售人员激情工作的技巧
- 了解如何有效的给销售队伍设计并分解销售目标
- 清晰销售人员的需求定制化的设计激励方案
- 打造团队销售文化，有效提升销售团队执行力
- 掌握对销售队伍进行系统培训的方法

激活——六个一管理模式

- 一个信念-----永不放弃的信念
- 一个标杆-----意义非凡的英雄
- 一个目标-----清晰明确的目标
- 一面旗帜-----旗帜鲜明的精神
- 一个对手-----相互鞭策的对手
- 一定执行-----军令如山倒

第一章：销售人员的招聘与甄选

1. 选人比用人更重要
不同产品销售，要选用不同类型的人
2. 到哪里去找合适的人？
3. 面试销售人员要注意的问题
4. 试用时如何观察是否合适？
5. 为什么优秀销售人员要走？
6. 如何留住优秀销售人员？

一个信念——一个永不放弃的信念

- 1) 水滴石穿的原理
- 2) “猪坚强”的生命哲学
- 3) 剩者为王

今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，但大多数人都死在明天晚上，看不见后天的太阳

-----马云

职务说明

晋升机制

第二章：销售团队的辅导与教练

- 建立互助与检查机制
 - 言传身教--示范为主
 - 协同拜访--实地观察
 - 共同分享——复制成功
- 1、协同作业来观察销售行为
 - 2、一对一的辅导下属技巧
 - 3、销售团队中销售人员问题处理研讨与演练
 - 4、销售团队管理的沟通技巧

- 1) 沟通本质：晓之以理动之以情
- 2) 《鬼谷子》纵横捭阖揣摩术
- 3) 高品质沟通的原则与策略
- 4) 不同性格人员的沟通策略
- 5) 运用的赞美与批评的艺术
- 6) 团队沟通六大障碍及改善

第三章：建立销售管理机制

- 1、思考：销售管理，管什么？
- 2、监控制度是用来管人的还是用来吓人的？
- 3、销售流程管理的典型三大问题
- 4、销售制度监控要点
- 5、销售流程有效控制和管理

第四章：销售团队的强心针---激励技巧

一、“中国式激励”更适合千万中国营销人

- 1、需求是激励的源泉！
- 2、今天的销售人员究竟需要什么？
- 3、如何活用有效的方法来激励销售人员？
- 4、团队凝聚力与归属感建设
- 5、如何引发动机与调动情绪
- 6、营企业销售人员激励的十大误区

二、销售人员激励的不同应用：

- 1、80后、90后销售人员的激励策略
- 2、不同类型的销售人员激励方法
- 3、如何使用标杆来激励全体销售人员工作干劲？

一个标杆——意义非凡的英雄

1)抓典型，树标杆

- (1) 从第一名身上总结成功经验
- (2) 悄悄帮助“第二名”获得成功
- (3) 倡导新冠军的成功特质
- (4) 提出“向先进学习的口号”

2) 冠军再造

- (1) 如何复制第二名
- (2) 创造更多的可能性
- (3) 各阶段的战斗口号
- (4) 一片“森林”诞生

3) 个体价值

- (1) 要“花园”还是要“森林”
- (2) 控制还是引导

4、设置合理的业绩指标将“羊”激励成“狼”

一个目标-----清晰明确的目标

- 1) 工作目标的“上传下达”
- 2) 生活目标的“软硬兼施”
- 3) 种植目标信念

- (1) 为精彩而战斗不息
- (2) 轰轰烈烈的誓师大会

目标誓师大会

奖励+激励+目标确定+宣誓

5、销售目标的过程管控

“慈不带兵”——处理不达标销售人员的方法与艺术

三、企业文化的有效激励

一面旗帜-----旗帜鲜明的精神

1、团队精神再造

亮剑精神：狭路相逢勇者胜！

天道、自然法则：物竞天择，优胜劣汰，适者生存

2、人 道

1) 唯有奋斗，才能成功

2) 思维模式 × 热情 × 方法 = 成功

3、狼 道

1) 绝对自信，勇者无敌

2) 锁定目标，持之以恒

3) 抢做老大，勇于竞争

4、“狼战队”精神建设

狼战队的精神：咬定目标、使命必达！

狼战队宣言

一个对手——相互鞭策的对手

1、“双子塔”效应

2) 体育比赛给我们的启示

3) “大比武，大练兵”的管理日常化

2、量级管理

3、挑战荣辱心

1) 让“虚荣心”鲜活起来

2) 该死的业绩排名

3) 可怕的游戏

4、“AB”PK（成功需要对手-良性竞争机制）

第五章：业绩才是硬道理

讨论：销售队伍规模大，业绩就高吗？

如何瓜分销售王国？--销售区域划分

如何做到有计划推动销售人员绩效管理解决“放羊”问题？

一、如何帮助下属制定销售计划？

1、没有活动量就没有业绩

2、很多销售人员自我约束差，怎么办？

3、如何知道销售人员出门后是否按计划执行？

二、坚决推动销售计划与目标任务达成：

1、帮助销售人员制定目标的七个步骤及注意要点

2、如何制定合理销售目标与落实年度/季度/月度计划？

3、销售人员对公司定多少任务目标都无所谓，三招达到“一剑封喉”！

三、牢牢抓好销售人员绩效活动管理的“3+6 模式”：

- 1、三张表：《月销售计划表》+《周分析表》+《日活动表》
- 2、为什么有不少销售管理者用不好这三张表？原因在何在？
- 3、不同阶段企业，不同市场状况，不可千篇一律

第六章：销售团队领导力与执行力打造

一、什么是领导和领导力？

- 1、树立领导权威：因为服所以从
- 2、定位决定地位、境界决定世界
- 3、卓越领导力的五项修炼
- 4、《孙子兵法》与领导力修炼
- 5、人应有颗责任心——家人卦
- 6、帮助下属实现梦想——同人卦
- 7、将有五危：管理者的五个陷阱

二、高效营销团队执行力打造

一个执行模式-----执行力没有借口

为什么不能有 100%完成任务的“李云龙式”执行力？

一、落实检查提升个人执行力。

- 1、造成销售人员执行力不高的原因？
- 2、提升销售人员执行力的六项措施？
- 3、“纵横执行力系统”是提升销售人员持续执行力的保证。

二、打造团队提升组织执行力

- 1、销售团队成长的三个阶段
- 2、打造团队执行力的六项条件

三、形成疯狂“销售文化”是超级执行力的核动力。

- 1、疯狂“销售文化”的理解
- 2、建立疯狂“销售文化”的五步骤
- 3、高效能执行六步曲

理解上级意图、制定执行计划、付诸实际行动、
校正执行偏差、确保执行成果、完善执行体系。