

《渠道销售团队管理技能提升》

【课程背景】

销售任务需要销售人员达成，客户关系需要销售人员维护，市场活动需要销售人员执行，所有的销售活动都离不开销售人员，因此，销售人员管理的好坏成为影响业绩最终能否顺利达成的关键因素。很多销售经理都在抱怨“人难招”、“人难管”、“人难留”，《渠道销售团队管理技能提升》课程从销售经理需要具备的基本素质、销售人员的培养过程和销售团队文化打造等多个角度出发全面地解决了一直困扰着销售经理的上述问题。

销售工作的复杂性和销售人员的特殊性，直接导致了销售团队管理难度加大，用传统的团队管理方法来管理销售团队必然会功亏一篑。本课程从销售管理实战出发，大量的销售团队管理案例和销售管理工具，让销售经理不但从理论上实现了对销售管理工作的深刻认识，更从管理实践的角度将课程内容落实到工作之中，从而打造一支具有超强战斗力的销售团队。

【课程收益】

- 全面了解销售管理、销售队伍管理的基本原则
- 帮助销售经理明确销售管理的内容和沟通技能
- “选、育、用、留”四步打造卓越的销售人员
- 快速提升销售团队管理过程的跟进与辅导技能
- 分析销售人员的不同性格特征，发挥团队优势
- 销售团队文化的特点与打造团队文化技能训练

【课时】 2天（每天6小时）

学员 销售经理、销售代表、市场经理等岗位。

【课程大纲】

第一讲、销售队伍管理的常见问题

中国企业销售管理的困境

中国市场环境的五大特征

销售队伍常见的七个问题

销售队伍现状分析

案例分析：销售人员的三年之惑

第二讲：新零售时代消费者变化

1、市场消费主力军的变化

2、市场营销行为的变化

3、销售成交模式的变化

4、消费者的关注点的变化

第三讲、销售经理的角色认知与职责

销售经理与销售代表的工作差别

销售经理常见的观念误区

销售经理常见的管理误区

销售经理的十种管理角色

销售经理的六大素质提升

案例分析：好销售不等于好领导

第四讲：销售经理如何制造销售冠军

一、德才兼备-招聘销售人员

优秀销售人员具备三大特点

六个方法培养优秀销售人员

销售人员结构化技能提升技巧

激发员工发自内心的愿力

二、快速成长-训练销售人员

传统培训方法沦为“鸡肋”

优秀销售的六大职业化思维

三个步骤快速复制销售冠军

销售经理如何开发销售技能培训脚本

善用头脑风暴召开有效的讨论会

案例分析：痛并快乐着的集中作业

三、奖罚分明-考核技能提升

销售目标设定的三个适度原则

销售任务分解的五个重要维度

销售任务 KPI 考核的七个指标

销售经理如何与下属进行绩效面谈

销售经理的每日 Big5

案例分析：看不见的销售过程“体验”

四、留人留心-激励销售人员

销售人员激励的两大理论基础

销售人员激励的四个重要原则

充分利用 PK 机制激励销售团队

销售经理激励下属的 10 个方法

销售经理团队的正面反馈技巧

案例分析：团队激励“四小龙”一炮走红

第五讲、销售队伍的管控技巧

设定合理的销售拜访路线

销售报表的反馈内容与点评

销售人员的日报跟踪管理

案例分析：好领导会给下属“找事儿”

第六讲、销售经理的沟通技巧

销售经理与下属沟通的语言技巧训练

四种不同性格下属的特点与管理技巧

销售团队中四种员工的最佳组合方式

销售经理的与客户沟通技能训练

实战演练：五种沟通反馈技巧训练

第七讲、打造销售团队特色文化

销售团队的发展阶段与管理要求
三种不同销售团队文化的特点
打造销售团队文化的操作要点
打造团队文化销售经理的修炼
案例分析：一次体验让每个人找到归属感