

销售经理专业销售辅导技巧

【课程背景】

作为一名销售经理（主管），销售辅导是一项必备的能力，通过专业销售辅导技能，帮助下属提高销售技能，从而改善销售业绩。该课程让经理们学习如何帮助下属建立有效的能力提升策略，以及达成改善目的所需的技巧，课程还提供一套非常实用的实地辅导工具，可用于学员未来的实地辅导工作。

张强老师曾在国内知名服装品牌任职销售总监，以及多年跨国企业的销售团队管理经验：米其林任职区域销售经理，马来西亚国家石油任职全国渠道发展经理，德国福斯品牌任职南区销售经理，有着非常丰富和实战的经销管理规划和管理经验。本课程将结合实际案例帮助学员理解和掌握专业销售辅导的方法和技能。

【课程对象】

销售主管、经理及以上级别的销售管理人员

【课程价值】

- 1、能有效的针对下属进行专业销售辅导
- 2、能建立销售人员能力提升的行动改善计划，并不断跟进与反馈

【培训方式】

课堂讲授、案例分析、小组研讨等启发式、互动教学

【课程大纲】

一、为什么需要专业销售辅导

1. 什么是专业销售辅导
2. 专业销售辅导为什么重要

3. 销售经理的管理模式
4. 思考：目前的辅导频率和辅导方式

二、销售经理的角色

1. 讨论：销售人员和销售经理的工作与能力区别
2. 销售经理的多重角色与工作职能
3. 销售经理作为有效辅导者的特征

三、销售辅导与学习风格

1. 学习的四个阶段
2. 辅导与评估的不同点
3. 辅导与管理的不同点
4. 角色扮演：如果你是销售经理
5. 四象限辅导风格坐标图
6. 练习：依据团队成员确定辅导风格

四、专业销售辅导技巧

1. 专业销售辅导技巧的 5 大步骤
2. 讨论：什么时候实施专业销售辅导
3. 销售辅导前的准备
 - (1) 目标的准备
 - (2) 数据的准备
 - (3) 拜访工具的准备
 - (4) 氛围的准备

(5) 案例：为共同的辅导日做准备

(6) 辅导前的面谈

4. 观察销售过程

(1) 依据目标观察员工表现

(2) 记录具体行为和实例

(3) 界定员工优势和须要改进的地方

(4) 案例：实施客户联合拜访

(5) 协同拜访注意事项

5. 反馈与讨论

(1) 讨论积极的方面和有待改善的地方

(2) 交流你的观察所得

(3) 就要求改善的领域达成一致

(4) 案例：一次拜访后的讨论

(5) 反馈的基本原则和方法

(6) 辅导中的提问与聆听技巧

(7) 针对表现优秀与表现较差者的反馈原则

6. 行动改善计划

(1) 激励员工去改变

(2) 确定具体的目标及优先级

(3) 延展能力提升的具体方式

(4) 练习：制定《行动改善计划表》

7. 行动监控

(1) 对达成一致的行动计划进行监控

(2) 定期提供反馈

8. 处理辅导异议的方法

(1) DAPA 辅导法

(2) FOCA 技巧

(3) 角色扮演：DAPA 和 FOCA 技巧的应用