

《销售铁军的打造》

关家驹

【课程背景】

在销售管理中，销售团队的管理是绝对的核心和重点，一个卓越的领导者，有目标、有计划、有方法，有性格，带出的就是一支攻无不克，战无不胜的销售铁军，相反，正如帕金森定律，一个碌碌无为，不能掌握原理，缺少正确的认知和方法的销售团队领导者，就会将企业带入江河日下的不复之地。

课程从销售管理的本质入手，从管理原理上帮助销售团队管理者构建全方位的管人理事的“硬功夫”，导入《亮剑》的教学素材，工作坊、世界咖啡的教学形式，引导和辅导学员能够通过案例，认知一个科学的销售团队管理情境，掌握一套正确的销售团队管理方法，打造一支无往不利的销售铁军。

【课程收益】

- 认知商业变化与销售团队管理的精髓
- 学习和领悟销售团队管理的关键范围和内容
- 掌握全维度的销售团队铁军锻造方法
- 熟练的运用管理工具进行销售团队管理实践

【课程特色】

改善销售团队管理认知、重新梳理销售管理过程、打造水平营销管理技能

【课程对象】

销售管理者、销售团队 Leader、区域市场管理者、市场经理

【课程时间】 6 小时

【课程大纲】

一、课程导入

【案例教学】我们眼中的李云龙到底是什么？

启示：选择人、激励人、要求人、评估人、辅导人

二、角色与职责是锚

1、商业的演进与销售

- 我们的困难出在哪里（困难）
- 谁在干扰者我们的销售成果？

2、角色与人际观念

- 销售与 Leader？
- 认知决定一切

三、选择人

1、Workshop（和尚与赵政委的见面礼）

2、岗、编、员

- 你到底需要什么样的队伍
- 画像是一切准则

- 什么在影响着团队规模

3、“慧眼”识人术

- 动机是源头
- 态度是关键
- 成长是秘诀
- PDP 看你的目标

四、要求人

1、Workshop（大比武的背景）

2、销售管理体系构建

- 明确不可逾越的红线
- 范围、时间、目标
- 细化的标准才是指导书

四、评估人

1、Workshop（李家坡的战斗）

2、评估的内容和诀窍

- 绩效评估与绩效管理
- 目的与信息
- 业务的量化分析才是关键

五、激励人

1、Workshop（酒肉之交是真情）

2、绩效管理的驱动力

- 材与财的关系
- 绩效奖励的 7 个指引标准
- 除了“钱”还有什么？

六、辅导人

1、Workshop（兵强马壮是王道）

2、不能不说的团队

- 高效团队的打造
- 好的教练的 4D
- 辅导和关键内容和指标
- 领导就是寻找“替身”的过程

五、课程总结与回顾