

《精英型销售团队建设与管理技巧》

在当今经济全球化的大潮下，市场竞争异常激烈；如何在高度竞争的市场中把握机遇，占领市场，是各企业高层管理者关注的焦点。营销是企业经营管理的核心命脉，是企业实现利润，保证现金流的关键一环。在中国企业当中，我们对营销的重要性已经把握的非常透彻，然而，我们往往缺少切实可行的理念和方法去实现我们的营销战略。

在市场的开拓中，我们缺乏对大客户挖掘的合理策略、缺乏切实可行的市场开发方案，我们的考核激励不当，团队的积极性不高；这导致我们向更高的营销战略迈进时；往往迟滞不前，困难重重。科学合理的大客户营销技巧和策略、切实可行的区域市场开发以及公平高效的团队建设；这三个关乎企业营销制胜的重要步骤，是企业利益实现的重中之重。因此，如何在大客户营销中占有有利地位，如何在区域市场开发与管理中迅速挤占市场份额，如何在有效激励销售团队的同时，逐步提升他们的销售专业能力，从而实现销售人员动力与能力的最大化匹配，就成为企业关注的重要问题。

课程目标：锻造精英型的销售团队，高效提升区域市场销售业绩。

课程特色：重点讲解、案例讨论、角色演练、录像观摩

课程时间：2天

学员受益：

培养销售团队的“狼”性文化，提高其销售进攻性和自信心，在面对销售瓶颈时有正常平和的心态和勇于突破自我极限的信心。

加强各个营销职能部门之间的团队合作精神，解决团队冲突，实现统筹综效。建立公平高效的考核激励机制，打造高绩效销售团队。

适合学员：

董事长、总经理、营销副总、大客户经理、大区经理/区域经理、渠道经理、市场总监、品牌经理等中高层管理者。

课程大纲

第一篇：《“狼”行天下》

--- 卓越的管理理念与精神篇

一个中心

二个基本点

三种精神

四大角色

五大品质

13年研究工业品营销的背景；6年针对工业品的培训与咨询经历（工程、IT、汽车等），被称为“国内大客户营销培训第一人”；曾任全球婴儿护肤排名第一：Johnson & Johnson 销售经理，凯泉水泵资深销售经理，英维思集团销售副总经理。中欧国际工商管理学院EMBA、15年专业公司的销售经验；主要作品有：《大客户销售与流程管理》、《大客户营销战略大客户组织架构与销售管理》、《大客户服务与价值提升》、曾服务过ABB中国、南京金智科技、南京朗能机电、微软（中国）、中国移动、上汽集团、开利空调（中国）有限公司等百余家国内外企业。



丁兴良

--- 卓越的管理沟通技巧篇

良好的沟通能力是构成事业基础的重要因素。

沟通的定义 沟通的种类 沟通障碍：

沟通的四大秘诀

一、管理沟通类型：向上沟通、向下沟通、部门间沟通

二、与下属管理沟通的类型：扶持型、指导型、委托型、命令型

三、管理沟通艺术：向上沟通有胆(识)；向下沟通有心(情)；水平沟通有肺(腑)。

第三篇：《士兵突击》

--精英型销售代表的培养与教练技巧篇

观摩销售代表的销售过程

评估销售代表的销售过程

销售代表培训需求分析

销售代表教练技巧

第四篇：《以和为贵》

---高绩效销售团队建设与冲突管理篇

管理层级的冲突

避免管理层级间的冲突

部门协作的冲突

避免部门之间的冲突

部门内部的团队冲突

避免部门成员之间的冲突

冲突案例分析