

## 《精细化管理》

### 一、 销售团队的精细化管理

#### 1、 销售团队人员分类精细化管理

- (1) 能力与意愿四维模型
- (2) 销售人员分类与关键行为特征
- (3) 销售人员分类与管理关键点
- (4) 销售人员分类化精细管理

#### 2、 销售团队的时间精细化管理

- (1) 日常时间管理
- (2) 工作效能提升辅导

#### 3、 活动量管理

- (1) 销售活动量管理
- (2) 精细化过程管理
- (3) 活动量管理工具

#### 4、 绩效管理与改善计划

- (1) 绩效=过程+结果
- (2) SMART 原则的运用
- (3) 案例分析：激活四不员工（不迟到，不早退，不干活，不辞职）
- (4) 绩效面谈的 5W1H
- (5) 绩效管理工具

### 二、 客户的精细化管理

## 1、 存量客户的精细化管理

- (1) 客户数据挖掘
- (2) 客户分类管理
- (3) 基于客户数据的精准营销
- (4) 客户转介绍管理

## 2、 增量客户的精细化管理

- (1) 增量客户来源渠道管理
- (2) 异业联盟拓展与管理
- (3) 增量客户开发转化
- (4) 增量客户数据管理

## 3、 结果导向与过程管理

- (1) 客户定位
- (2) 客户挖掘
- (3) 客户经营
- (4) 结果导向的流程管理

## 三、 营销活动的精细化管理

### 1、 营销活动的主题策划与管理

成功案例一：与律师事务所合作法律财税讲座，开发 6 位净值客户，进账过千万。

成功案例二：宏观经济分析与资产传承活动的客户深化，千万保单

营销活动策划与预算申请表

## 2、营销活动流程管理

案例：经济论坛的全流程管理

案例：小小银行家活动的全流程管控

## 3、营销活动的结果管理

(1) 营销结果统计

(2) 后续跟进行动计划表

(3) 投入产出分析表

## 四、绩效产出的精细化管理

1、 SMART 原则运用与绩效目标设定

2、 GROW 模型与绩效提升管理

3、 PDCA 与过程管理

4、 绩效面谈与辅导

5、 绩效管理工具

## 五、精细化管理实用工具及策略总结

1、《销售预测表》

2、《业绩完成表》

3、《活动量统计表》

4、《业绩分布统计分析表》

5、《销售工作周报、月报、季报、年报》

6、销售人员四维分析模型

7、GROW 模型

8、《市场活动计划表》

9、《客户分类管理表》

10、《人员分类辅导与提升记录表》

11、精细化管理原则

12、精细化管理策略总结：以人为本，过程管控，结果导向