
《工业品销售经理的五力修炼》课程提纲

工业品销售经理，颇有些特种兵的味道：素质全面、自编自演、单点爆破、块面作战，一个人就是一个团队。将在外，君命有所不受。独立决策与行动的魄力，混合进经验与思维惯性后，往往是固步自封与成长缓慢。第一波成长，仿佛是遥远的过去。面对未来的挑战，过时的知识能力、束缚的思想意识，又岂能不兴风作浪？小成的过去，孕育不出大成的未来。

改变既有的心智模式，不妨从“三心”开始。进取心，是发动机；持久心，是汽油；而平常心，则是润滑剂。心诚则意正，工业品销售经理的“五力修炼”，是开启销售职业新征程的内在动力源。方法、技巧和工具，对于销售新兵而言，是一颗颗子弹，打多了就能碰上目标。可对于资深销售经理来说，更需要的是思维方式的更新。而思维方式，则是一场没有终点的意志接力赛。

一、为什么要参与此课程呢？

- 1、清醒看待销售战绩的偶然与必然，改写经验驱动式销售方式；
- 2、探寻业务开发与销售管理的真谛，改变固有认知与思维体系；

-
- 3、以中高层的经营视角审视战斗力，改组素质能力的内在结构；
 - 4、以营销意识与思维方法武装自己，改进销售增长效率与效益。

二、您不是一个简单的听课者

- 1、你要用心学会销售复盘与新开盘，在结构与重构过程中经营销售力；
- 2、你要懂得自我与团队成长的切换，建构好战士成长为好将军的通道；
- 3、你要真懂得活学活用、举一反三，放下成功的过去、拥抱全新未来。

三、课程提纲

- 1、三心与五力，销售经理的镜子
 - 1) 使命与角色：工业品销售经理的定位
 - 2) 特征与困惑：工业品销售经理的道路
 - 3) 案例分享（1）：家电销售经理转行工业品，胜算有多大？
 - 5) 三心为根：进取心、持久心、平常心
 - 6) 五力为叶：根深叶茂，独木成林
 - 7) 互动讨论（1）：工业品销售经理，要懂多少营销？
- 2、洞察力：返璞归真、看破本质

-
- 1) 我问你答：婚前恐惧症与客户购买决策
 - 2) 信息获取：营销经理的生命线与价值链
 - 3) 案例分享（2）：比拼信息与资讯的销售力的
 - 4) 大胆假设：发现规律，并熟练运用规律
 - 5) 求证试验：学会在快速奔跑中调整步伐
 - 6) 互动讨论（2）：工业品销售经理，如何修得生意人眼光

3、业务力：引领需求、满足需求

- 1) 客户偏好，分辨出个性因素与团体因素
- 2) 客户购买：从外行看热闹到内行看门道
- 3) 案例分享（3）：参透客户购买动机的本质
- 4) 客户需求，从被动满足到主动界定引领
- 5) 跨界思维：技术+艺术，销售经理的战斗
- 6) 互动讨论（3）：业务开发，如何从打一点到扫一片？

4、融合力：扎根沃土的黄山松

- 1) 开放心态：只认对的，甬问谁的
- 2) 自我调整：快速学习与勇于反思

\

-
- 3) 案例分享 (4) : 团队式销售与单挑的咫尺天涯
 - 4) 团队精神 : 相忍为谋到志同道合
 - 5) 先予后取 : 猎手、渔民与农夫
- 5、管理力 : 系统思考、团队学习
- 1) 自我管理 : 正能量与负能量较量
 - 2) 营销管理 : 看清市场、做好规划
 - 3) 案例分享 (5) : 营销管理, 要胆大心细、眼高手低
 - 4) 渠道管理 : 理顺利益、盘活资源
 - 5) 客户管理 : 全生命周期的价值管理
 - 6) 互动讨论 (5) : 超级业务员如何跨越管理鬼门关?
- 6、领导力 : 规划未来、行动当下
- 1) 宽广视野 : 超越行业思维的局限
 - 2) 决断能力 : 该出手时就出手
 - 3) 案例分享 (6) : 领导力, 先天开窍 OR 后天培育
 - 4) 评古论今 : 袁绍、曹操、刘备与孙权
 - 5) 规划未来 : 服务营销的另辟蹊径
- \

6) 互动讨论 (6) : 电商大环境下, 工业品销售会巨变吗?

7、五力修炼, 销售就是人性的历练

1) 人性三谈: 发现、满足与提升

2) 销售按钮: 灯火阑珊后的本真

3) 五力修炼: 销售如同人生旅程

4) 互动讨论 (7) : 生活中的工业精神

\

\