

打造精英销售团队

课程背景：

俗话说：“兵熊熊一个，将熊熊一窝”！团队领导的领导力很大程度会决定团队的总体能力和业绩。

为什么有那么多的销售经理个人能力很强，但是带出来的却是一个个没有战斗力、没有狼性的下属？

领了销售目标，不知道如何分配下去？

你是否清楚如何选拔人才？如何识别人才？如何用好人才？如何激励人才！

你是否清楚一个新销售入职，会经历哪4个阶段，不同的阶段他们的关注点是什么，作为领导如何在不同的阶段培养人、用人、留人！

销售领导如何自我管理，修炼个人魅力！

课程亮点：

销售管理者的四大管理思维

销售管理者的自我修炼

慧眼识英雄，识别真正的销售天才

销售团队管理的常见问题

销售团队的激励技巧

课程时间：2天,6小时/天

课程对象：销售主管，销售经理，销售管理人员

授课模式：讲授、游戏互动、案例分析、小组研讨、情景演练

课程收益：识别自己、识别团队、识别人才、识别方法

课程大纲：

第一讲：销售管理者的四大王牌

1、选人—组建团队

西游记的团队

人才的真相

人才的要素

2、指向—界定结果

如何界定结果

没有过程的结果是垃圾，没有结果的过程是放屁

3、激励—发挥优势

木桶理论—人无完人、各有所长

马斯洛需求理论在销售团队中的应用

4、培养—因材施教

人才培养的4台阶：培训、训练、练习、生涯规划（大H理论）

案例：乔杰拉德

第二讲：销售成长的四部曲

1、索取期

2、贡献期

3、稳定期

4、成长期

第三讲：销售管理者的自我修炼

卡曼尼效应

1、角色认知

2、信任力

上阵父子兵、打虎亲兄弟

3、责任力

责任多大、事业多大 案例：马云的视频

4、影响力

5、道德力

第四讲：销售团队的激励技巧

1、销售人员的十大痛苦

2、不同销售人员的需求

3、销售性格特质分析

4、销售的工作状态分析

第五讲：销售管理的六脉神剑

1、销售目标管理

周会，月度会，例会管理

2、陪访管理

3、问题员工管理

唐僧型员工、孙悟空型员工、猪八戒型员工、沙僧型员工、老油条员工

4、销售人员的薪酬与激励

5、危机管理

6、销售工具管理与应用

第六讲：销售管理者的十二技法（反面）

1.过度看重实战，排斥所有理论（雄鹰客户的分享，全是故事，不能复制）

- 2.销售是龙头，别的部门都得围着我转
- 3.过度授权，自己偷懒，放任下属（看过程）
- 4.无大局观，凭感觉做事（没有规划）
- 5.一时贪利
- 6.用奖罚代替辅导（员工是不会还是不愿）
- 7.有问题不分析，怪政策（价格，产品，服务）
- 8.居功自傲（我当年咋地咋地）
- 9.只要业绩好，其他不是事（惯坏孙悟空员工）
- 10.江湖义气太重（与下属打成一片，搞团建，唱歌）
- 11.贬低品牌，夸大自我
- 12.喜欢个人邀功，忽略团队功劳

第七讲：销售成长的独孤九剑

销售进公司的九大阶段

- 1.恐惧感（不敢见客户，要求拜访量）
- 2.挫折感（总是被客户拒绝。老员工分享被拒绝经历）
- 3.疲惫感（2个月左右，没有出单）
- 4.不自信（3个月左右，流失率最高）
- 5.浮躁期（半年到1年，有业绩，但是不是太高）
- 6.抱怨期（1年左右，危险期已过。抱怨政策，环境，提成跟同行比）
- 7.混日子（2年左右，业绩上不去，有老客户下不来）
- 8.傲慢期（新人拿大单—狗屎运，2年左右做了几个大单）
- 9.迷茫期（人生的3个迷茫期）

第八讲：销售技能培训的五大误区

- 1.没有理论，只吹实战（很多销售精英，故事讲的很精彩，案例很好，但是不能复制）
- 2.培训内容与实际场景不符合（2b，2c的）
- 3.培训讲师没有研究销售人员（内部，外部都是）
- 4.过度看重氛围，忽略内容
- 5.没有工具方法，不够落地

总结：复盘回顾与行动计划