
《开门红秀出你的业绩》

【课程收益】

提升销售管理的水平，推动开门红。

【课程时间】1天

【课程对象】销售管理人员、需要提升管理技能人员、开门红推动人员

【课程形式】

理论讲授 + 案例分析

小组讨论 + 情景模拟 + 经验分享

管理游戏 + 实战演练 + 现场点评

【课程大纲】

一、开门红的意义

我们中国人喜欢图个好彩头“开门红，全年红”，它预示我们未来一整年都能拥有舒

适的生活与快乐的心情。不单单是保险行业，全国上下都在做“开门红”，上到政府

下到贩夫走卒都在做“开门红”！

二、开门红的策略

1、人力储备工程

2、意愿储备工程

3、氛围储备工程

4、产品储备工程

5、技能储备工程

6、客户储备工程

三、开门红的举措

1、销售人员应该做什么

2、管理人员应该做什么

3、开门红必胜的方法

四、开门红的推动

1、改变习惯

2、开门红操作流程

3、开门红客户经营

4、业绩追踪