

## 《销售执行力》培训大纲

### 【课程收益】

企业的竞争就是企业团队的竞争，尤其是直接关乎业绩的销售团队的竞争，销售团队建设的好坏直接关系到企业的生存和发展。当前,团队建设普遍存在合作意识不强,执行力低下的问题。

本课程让参加者在紧张、热烈、投入的状态中，体验什么是真正的销售全系列执行流程与体系，什么是真正的执行力与团队管理与激励。课程给到经典的销售工具与方法，讲授的观点简单实用，容易记忆，可以学完就用，而且用之有效。

【课程对象】 销售人员

【课程时间】 1-2 天

【课程方式】 授课+案例分析+分析讨论+视频播放+游戏互动

【课程大纲】

### 第一模块 销售执行流程工业化

#### 一、售前--F1 接触 (face to face)

- 1、服务与销售是从接触开始的，接触的目的就是最大可能降低交易成本！
  - 2、我们为什么要接触？——接触是客户价值的起点！
  - 3、接触的首因效应与持续效应。
-

4、接触方法、工具和训练的工业化，决定成败！

## 二、售中-- F2 未来/投资 (future)

1、卖产品不如卖自己，卖自己不如卖未来；

从对立到同盟——卖产品彼此是敌对的，卖自己需要时间的持久，但是卖未来就可以在一瞬间成交。

2、如何分析客户的未来？

A、追溯希望法；B、放大痛苦法；C、战略同盟法

## 三、售后—F 3：感恩/回馈 (feedback)

1、你的老客户流失了多少？你的损失有多少？

2、你的客户对你忠诚吗？

➤ 感恩工业化：用于感恩的团队、机制、工具和训练三个方面的工业化

➤ 售后感恩客户的各种形式、工具与方法

## 四、售后服务团队如何成长—F4 分享/共享 (favourate)

1、环境的力量太强了！

2、开放分享的目的---营造一个加速的环境

3、如何将开放、分享工业化？

建平台（晨会、晚会、结果定义、兑现承诺）、工具、做推动、建立保障开放的机制、做透明。

## 五、售后服务心态工业化，确保团队持续成长—F5 师傅带徒弟，师傅更加成功 (Forced to Success)

1、师傅带徒弟是饿死师傅，还是更加成功？

---

**A、我为什么要带徒弟？**

**B、共同做好团队合作的利益分配。**

**C、用机制保障师傅带徒弟，实现团队的全面提升。**

**附、不同客户行为分析与应对**

◇ **老虎型、孔雀型、猫头鹰型、考拉型、变色龙型客户的特点与应对方式。**

## **第二模块 执行就是要结果**

**一、中国企业在执行力方面的四个问题：动、协、效、持之痛。**

**二、执行力的行动入口与起点：做结果而不是完成任务。**

**三、执行力相关概念**

**1、什么是结果？**

**我们每天做的是结果？还是任务？我们是否清楚？公司是以结果做商业交换的平台。**

**2、结果三要素：——有时间、有价值、可考核。**

**3、什么是任务？**

**完成差事:领导要办的都办了。**

**例行公事:该走的程序走过了。**

---

应付了事:差不多就行了。

无价值的东西：应付工作是任务，提供价值是结果。

#### 4、结果种种

无结果、假结果、坏结果，都是做任务。合格结果、超值结果才是

我们想要的结果。（经典分享：九段秘书与九段经理）

四、做结果的两种思维意识：结果外包；底线结果。

五、做结果的方法：重点法、分解法、承诺法。

### 第三模块 执行力管控机制—4 R 制度管理模式

是什么成就了 GE、保洁这样伟大的商业帝国，是运营模式，

是制度执行力，是落实战略的 4R 执行制度。

#### 一、4R 是什么？

1、4R 是思想、机制、文化与战略实施工具，是一种有效的管理

模式；

#### 2、小 4R 的含义与机制模式

**R1**：凡事必有结果，就是结果定义清楚。

**R2**：有结果就必须落实到“我”，就是一对一责任。

---

**R3**：对“我”不相信就必须检查，就是检查与改进。

**R4**：有检查就必有奖罚，就是即时激励。

### **3、大 4R 的含义与机制模式**

**R1**：结果定义，预算与计划系统。

**R2**：承诺结果，关键职责。

**R3**：检查结果，业绩跟踪改进系统。

**R4**：即时奖罚，业绩考核评估系统。

视频：《天下无贼》等

结果承诺工具：**YCYA**

销售业绩工具：福布斯排行榜

大型激励互动

---