

赏罚分明-销售队伍的有效激励

【课程背景】

销售主管，是一支特殊的管理群体，在公司具有非常重要的作用。他们直接带领一线销售人员冲锋陷阵，他们的职业素养、管理能力及工作态度，直接影响到公司销售策略的有效执行及一线团队的战斗力的有效发挥，他们团队业绩的达成更是影响到公司整体销售目标的完成。所以，销售主管管理技能的有效提升就显得尤为重要。

【课程收益】

- 学会与时俱进，用最前沿的观念武装自己，提升管理者影响力
- 学习管理本质，学会建构团队系统，提升团队竞争力与凝聚力
- 学习激励技巧，掌握人性心理变化规律，激发团队的士气斗志
- 学习执行法则，学会团队管控技术，打造团队执行力与战斗力

【课程对象】 销售主管以及销售精英

【培训方式】 讲师讲授、案例分享、问答互动、影像资料、实战训练

【授课老师】 刘易明老师

【课程大纲】

引言：江湖式、科学性和赏罚分明

一、 销售管理者观念升级

- 领导靠什么影响下属？
- 销售经理的职能与角色定位

- 合作观念：上善若水 溶入之智
- 团队观念：本山传媒成功之道
- 成本观念：用资本眼光关注产出
- 发展观念：逆水行舟，不进则退

二、 销售管理者如何科学管理队伍

- 销售管理的“根源”问题
- 团队核心竞争力到底是什么？
- 构建系统：团队运营七大系统
- 人才管理：模式—机制—分配
- 技巧：中国式销售团队管理 3 造
- 分析：销售队伍中 7 种常见角色管理
- 关于宗教式团队打造与管理的探讨

三、 销售管理者如何有效激励下属

- 案例：扼杀灵性 PK 激活灵性
- 分享：中西方人思维模式探究
- 观点：厘清思路才能发现出路
- 关于激励的技巧与激励误区
- 了解团队成员的心理需求
- 攻心为上：基于人性的全脑激励
- 培训与装备：武装到牙齿的自信
- 工具：人才训练与指导五步工作法

四、 销售管理者如何有效管控赏罚分明

- 法则：完善奖励与惩罚机制
- 构建标准管理实施业绩考核
- 观点：卓越源于要求 要求要有标准
- 结果意识：没有如果只有结果
- 责任心：完成任务 ≠ 创造结果
- 案例：如何提升销售团队执行力？

五、 结束语：宗教智慧与销售团队管理