

# 销售经理协同拜访与辅导技巧

## 学习目标：

- 了解销售计划拜访六步骤的要点；
- 了解协同拜访与辅导对提升销售人员能力与业绩的意义；
- 学习协同拜访辅导的八大原则；
- 学习协同拜访的流程和工作要点；
- 学习协同拜访现场辅导八步骤；
- 学习教练型辅导的流程方法；
- 学习并运用五步销售辅导会谈流程；
- 通过实地协同拜访训练提高销售经理的辅导能力。



**培训对象：**销售总监、区域销售经理、销售经理、销售主任

## 培训时间与方式：

- o **时间：**2天
- o **方式：**讲授、练习、角色扮演、案例研讨、讨论与分享、实地应用与反馈

## 培训内容：

时间		培训内容	培训方法及演练
第一天	上午	<b>第一部分：销售协同拜访与辅导的意义</b> 1, 什么是销售协同拜访及辅导； 2, 为什么要进行协同拜访辅导； 3, 销售协同拜访辅导八项原则； 4, 销售协同拜访辅导流程； <b>第二部分：销售计划拜访六步骤精要</b> 1, 销售计划拜访六步骤回顾； 2, 销售计划拜访中常见的问题； 3, 销售计划拜访六步骤精要及辅导重点；	1, 开场破冰：你对销售人员说的最多的一句话 2, 学员演示：你是如何进行协同拜访和辅导的？ 3, 介绍什么是销售协同拜访和辅导； 4, 介绍为什么要进行销售协同拜访和辅导； 5, 学员活动：销售协同拜访及辅导中遇到的问题； 6, 介绍销售协同拜访辅导八项原则； 7, 介绍销售协同拜访辅导四步流程； 8, 简要回顾销售计划拜访六步骤； 9, 学员活动：销售人员在销售计划拜访中存在的问题； 10, 介绍计划拜访六步骤精要及需要关注和辅导的重点；
第一天	下午	<b>第三部分：销售协同拜访与辅导流程</b> <b>第一步：协同拜访准备</b> 1, 了解销售人员状况：销售目标、业绩完成情况、性格特点、发展目标、存在问题等； 2, 了解计划拜访客户情况； 3, 选择确定协同拜访辅导目标； 4, 与销售进行协同拜访辅导目标沟通； 5, 协同拜访及辅导工具准备；	<b>第一步：协同拜访准备：</b> 1, 介绍协同拜访辅导第一步内容； 2, 学员活动：学员了解销售人员什么状况； 3, 如何了解计划拜访客户情况； 4, 介绍如何选择并确定协同拜访辅导目标； 5, 介绍如何与销售人员进行沟通协同拜访辅导目标；学员活动：协同拜访辅导目标沟通练习 6, 介绍协同拜访辅导需要准备的工具； <b>第二步：协同拜访观察记录</b>

		<p><b>第二步：协同拜访观察记录</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1,销售经理在协同拜访中的定位；</li> <li>2,克服习惯性动作和行为；</li> <li>3,做好观察记录；工具《销售协同拜访与辅导工作表》</li> <li>4,协助处理特殊问题；</li> </ol> <p><b>第三步：现场辅导八步骤</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1, 选择辅导环境；</li> <li>2,肯定正确行为和方法；</li> <li>3, 选择需要改善的关键行为；</li> <li>4, 演示关键动作；</li> <li>5, 鼓励马上行动，重新操作；</li> <li>6,确认正确行为和方法；</li> <li>7, 沟通应用感受；</li> <li>8,关注重复行动；</li> </ol> <p><b>第四步：协同拜访总结辅导</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1,书面总结当日协同拜访辅导情况；</li> <li>2,与销售人员进行沟通协同拜访辅导总结；</li> <li>3,与销售人员进行确认后续行动计划；</li> <li>4,共同签字确认；</li> </ol> <p><b>第二天实地协同拜访辅导安排</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1,介绍销售经理如何定位自己在协同拜访辅导过程中的位置和作用；</li> <li>2,介绍销售经理在协同拜访辅导中需要克服的常见无效动作和行为；</li> <li>3,介绍如何使用工具《销售协同拜访与辅导工作表》；</li> <li>4,介绍在遇到特殊问题时如何协助销售人员进行处理；</li> </ol> <p><b>第三步：现场辅导八步骤</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1,介绍形成辅导八步骤的内容及注意事项</li> <li>2,学员活动：现场辅导八步骤演练；</li> <li>3,演练总结与反馈；</li> </ol> <p><b>第四步：协同拜访总结辅导</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1,介绍协同拜访结束时如何进行书面总结；</li> <li>2,介绍如何如销售人员沟通协同拜访辅导总结；</li> <li>3,介绍如何询问销售人员后续行动计划并进行确认；</li> <li>4,第一天学习总结，学员学习日志；</li> <li>5,第二天实地协同拜访辅导安排；</li> </ol>
第二天	上午	<p><b>第四部分：销售经理实地协同拜访及辅导</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1,按时到达指定地点；</li> <li>2, 领取分配线路；</li> <li>3, 与销售人员进行沟通协同拜访辅导目标；</li> <li>4,实地协同拜访并进行辅导；</li> <li>5,协同拜访辅导总结；</li> <li>6,返回培训场地</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1,按照实地协同拜访辅导计划安排进行组织；</li> <li>2,提醒协同拜访辅导重点；</li> <li>3,跟随一组人员实地观察；</li> <li>4,对实地观察结果进行反馈；</li> <li>5,按时返回培训场地；</li> </ol>
第二天	下午	<p><b>第五部分：实地协同拜访辅导总结与反馈</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1,实地协同拜访辅导总结汇报</li> <li>2,实地协同拜访辅导中遇到的问题与解决方法；</li> </ol> <p><b>第六部分：阶段性辅导谈话五步骤</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1,辅导与教练的区别；</li> <li>2,辅导 GROW 模型；</li> <li>3,阶段性辅导谈话五步骤；</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1,学员活动：实地协同拜访辅导总结汇报；</li> <li>2,分组讨论：实地协同拜访辅导中遇到的问题与解决方法；</li> <li>3,介绍辅导与教练的区别；</li> <li>4,介绍 GROW 辅导模型；</li> <li>5, 介绍阶段性辅导谈话五步骤；</li> <li>6,学员活动：辅导谈话五步骤演练；</li> <li>7,演练总结与反馈；</li> <li>8,两天学习回顾与总结；</li> <li>9,学员行动计划。</li> </ol>