

---

# 销售管理

## 【课程目标】

- 1、学会销售管理者自我突破法。
- 2、掌握销售管理者的人格魅力塑造方法。
- 3、通过销售目标推动销售人员的活动管理。
- 4、建立销售培训体系，快速提升团队战斗力。
- 5、学习如何激励各种类型销售人员并留住骨干？

**【课程时间】：1天（6小时）**

**【课程对象】：销售团队管理者**

**培训大纲：**

### **第一单元：如何打造销售管理者的领导魅力？**

一、销售管理者从“超级业务员”到“团队教练”的五大思维转变：

1、时间管理； 2、首要任务； 3、工作关系； 4、角色转变； 5、工作范围

二、销售管理者三大自我突破与七项领导能力

三、销售管理者日常管理中的三大禁忌与让下属追随你的五大人格魅力

●案例分析：某公司大客户销售管理者，当销售管理者与下属在一起时，以“同事+兄弟”角色组合最有战斗力，为什么？

### **第二单元：如何建立与我公司资源匹配的销售人员教导体系？**

一、公司销售培训体系总是建立不起来，怎么办？

- 1、销售人员招聘出问题了！
- 2、一位优秀的销售管理者一定是一位优秀的讲师！
- 3、不培训的销售人员放出去会降低客户对品牌的体验

●思考题：销售教练不易做：老板还是以销量考核为主，我的时间不够用，怎么办？

二、建立本公司资源特色的销售培训体系：

- 1、建立成功企业的三级销售培训体系
-

- 
- 2、销售人员培训、辅导与跟踪的四大操作难题
  - 3、“三洗五会”培训法最适合民企销售团队竞争力提升
  - 4、如何通过这“三个洗五个会”操作把“人手”快速变成“人才”？

三、我招来的销售人员不到三个月就走了，怎么办？

- 1、新人心态与辅导出单的重要性
- 2、销售新人辅导的有效方法与跟踪工具
- 3、军队“政委”的启示，销售人员思想动态谁来掌握

●思考题：如何理解“业务工作”经理与“思想工作”经理两条线并进的重要性，具体操作？

●案例分析：××设备公司销售部经理每天严格执行个案分享会，有效解答销售人员客户开拓过程中的各种疑问，大大减少了新人流失率？

### **第三单元：为什么不能改变游戏规则，将“羊”激励成“狼”？**

一、“五子登科法”激励着八千万中国营销人

- 1、四维激励原理
- 2、销售人员究竟需要什么？
- 3、中国人要用中国式激励哲学
- 4、销售人员激励的十大误区

二、销售人员激励的不同应用：

- 1、80后、90后销售人员的激励策略
- 2、鸵鸟型/狐狸型/雄狮型/野狼型四种销售人员的不同激励法
- 3、让“富的流油，穷的叮当响”，如何用收入“样板市场”来激励全体销售人员工作干劲？
- 4、不要老开会、下文件，而是要及时调整激励办法，改变游戏规则，将“羊”激励成“狼”

三、整合业务竞赛作为激励的主要手段，完成绩效考核与费用控制

四、销售人员激励是个系统工程，如何建立适合自己的销售激励系统？

---