

## 【王子璐课程名称】 营销运营管理策略（2天版）

又名：销售管理/门店销售运营管理/经销商销售运营管理/销售团队建设与管理/销售管理者领导力提升

### 【王子璐课程特色】

- 1、子璐的这个课程是针对销售管理人员培养管理思维、学习管理方法、提供管理工具，最终提升门店销售业绩的课程。适合：店长、总经理、营销总监、市场经理、销售经理、销售主管、储备销售干部等。
- 2、子璐的这个课程旨在销售，是专门针对销售管理者管理能力提升的课程，课程的目标是通过管理方法学习提升销售绩效。
- 3、子璐的这个课程不是简单的课堂讲授，而是和学员有大量的互动与现场演练的训练课程。

### 【王子璐课程目录】

- 第一章：销售管理的模型建立
- 第二章：销售的客户资源管理
- 第三章：销售管理者的沟通技能
- 第四章：销售团队的建设与激励
- 第五章：销售的目标与绩效管理
- 总结：沙盘练习

### 【王子璐课程大纲】

- 第一章：销售管理的模型建立

## 一、销售管理者的角色认知

### 1、管理者与非管理者的区别

### 2、管理者的管理方向

### 3、管理者的态度认知

## 二、销售管理者的思维模型

### 1、销售管理者思维与认知测试

### 2、销售管理者思维评级

## **第二章：销售的客户资源管理**

### 一、客户资源管理模型的建立【数据分析】

#### 1、客户接触量

#### 2、客户成交率

### 二、潜在客户资源管理方法【互动讨论】

#### 1、资料及时性

#### 2、资料完整性

#### 3、资料真实性

### 三、意向客户资源管理方法

#### 1、跟踪分析

#### 2、分级管理

#### 3、关注产品管理

### 四、休眠/战败客户管理方法【案例分析】

#### 1、休眠/战败判断

2、唤醒方法

3、战败分析

4、转介绍方法

五、成交客户管理方法

1、影响满意度的关键环节

2、提升满意度的方法

六、老客户管理方法【案例分析】

1、增购/换购

2、转介绍

3、社会化传播

### **第三章：销售管理者的沟通技能**

一、沟通模型的建立【视频案例】

二、沟通中容易出现的两大问题

1、信息层

2、反应层

三、导致沟通信息层问题的三种常见心理【实景测试+视频案例】

1、自私

2、自大

3、自我

四、销售沟通的三大基础技能

1、迎合

2、垫子

3、主导

五、沟通信息层游戏练习（说服）

六、导致沟通反应层问题的应对方式

1、不同类别人群的沟通方式

2、不同方向人群的沟通方式

七、沟通反应层游戏练习（红与黑）

## **第四章：销售团队的建设与激励**

一、销售团队的组成

1、XX 团队管理者的任务部署【案例分析】

2、团队成员一个都不能少【视频案例】

二、基于 XY 象限的销售团队模型图【视频案例+互动练习】

1、XY 象限管理的构建方法

2、第一象限管理

3、第二象限管理

4、第三象限管理

5、第四象限管理

三、销售激励的作用【视频案例】

1、激励不等于奖励

2、激励的目标与对象

3、激励正确的事情

#### 四、激励的动因分析【互动讨论】

1、奥格登警觉实验

2、马斯诺需求理论

3、斯坦福大学实验

五、激励的四大原则

六、物质激励的四大方法

七、精神激励的五大方法

八、负激励的三大方法

九、团队建设+沟通+激励游戏练习（数字传递）

### 第五章：销售的目标与绩效管理

一、目标设定的三大流程【案例讲解】

二、目标设定的 SMART 原则【案例讲解】

1、Specific

2、Measurable

3、Achievable

4、Relevant

5、Time bound

三、目标分解的方法【案例讲解】

四、何谓绩效

五、绩效设定的目的与方法

1、XX 公司 360 度绩效考评成绩单分析绩效的设定目的【案例分

析】

2、互动练习分析绩效的设定方法【互动游戏】

六、绩效设定方法

1、绩效全景设计图

2、绩效考核的依据

3、绩效的本质

4、绩效设置的技巧

七、绩效设定案例练习（到底该晋升谁）

**总结：沙盘练习（沉船求生）**