

【王子璐课程名称】营销运营管理策略（1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：销售团队的建设与激励
- 第四章：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、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

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

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

总结：沙盘练习（沉船求生）