
销售队伍建设与管理培训

【适用对象】揽投站站长（分点部经理）

【授课时长】1天

【课程收益】

1. 系统化提升站点经理的销售队伍管理能力
2. 提升团队管理经验
3. 掌握行业竞争对手最新及最权威资讯

【课程内容】

专题一 销售队伍现存问题与原因分析

一、销售队伍常见的六个问题

二、问题背后的原因

- (一) 针对队伍的管理体系设计不当
- (二) 针对销售活动过程的管理控制不够
- (三) 针对销售人员的系统培训不到位

三、解决问题的三个关键

- (一) 销售队伍的系统规划
- (二) 销售队伍的日常管理与控制
- (三) 销售队伍的系统培养与激励

专题二 销售模式的核心分类

一、相同的管理方式为什么会产生不同的管理效果

二、销售模式的核心分类：效率效能分类法

- (一) 效能型销售
- (二) 效率型销售

三、不同销售模式对管理风格的要求

- (一) 效率型销售对管理风格的要求
- (二) 效能型销售对管理风格的要求

四、两种销售模式的共同特点

- (一) 最终目标一致
- (二) 目的都是要最造出最接近成功的团队状态
- (三) 都尽力追求自成体系的成熟风格
- (四) 效率与效能，你中有我、我中有你

案例分析：顺丰速递的价值观考核

专题三 销售目标的设计与分解

一、系统规划销售队伍的“六步法”

二、销售队伍的四类工作目标体系

- (一) 财务类指标
- (二) 市场客户增长指标
- (三) 客户满意指标
- (四) 管理动作指标

三、财务贡献指标的确定

-
- (一) 制定业绩指标的过程
 - (二) 确定财务指标的四种常用方法

四、销售队伍其他三类指标的确定

- (一) 客户增长指标的确定
- (二) 客户满意指标的确定
- (三) 管理动作指标的确定

专题四 市场区域划分与内部组织设计

- 一、市场划分的方式
- 二、组织设计与岗位职责

研讨会：如何公平划定区域

专题五 销售人员的薪酬设计与激励

- 一、销售模式与薪酬设计
- 二、市场策略与薪酬设计
- 三、业务员激励原理与方法

案例分析：广州圆通的梦想激励

专题六 销售人员的甄选与培训

- 一、有效甄选业务代表的原则
- 二、面试的典型问题及误区
- 三、销售训练中常见的问题
- 四、放单飞”前的系统训练

案例分析：顺丰与邮政的培训体系的最大区别

案例分析：顺丰的晋升渠道优势介绍
