

《销售管理之销售预测》课程介绍

课程简介

背景

企业如何持续发展？人力资源（含企业文化），流程管理，研发和销售是最重要的四个管理问题。这节课主要讲的是销售管理。

任何一个企业的销售靠自然增长都不可能是长久的，就像很多企业尝试家庭式管理，温情式管理，无压力管理等，成功的企业少之又少，因为企业忽略了人性。没有压力的管理、研发、销售、流程等等，都将最终反噬到自己身上，因为人性都是自私的，懒惰的。

我们可以看到，借着时代的趋势，也会造就一些看似发展很好的企业，但是如果无视企业生存的根本，一旦时过境迁，再大的企业也会崩塌消失不见。所以，企业必须在最好的日子想到寒冬，想到危机。在最好的日子形成企业特有的奋斗文化，科学的人力资源管理，简洁高效的流程管理，持续创新的研发机制，以及持续不断的狼性销售。

其中销售能否持续增长，企业不能被时代的红利蒙蔽了双眼，不在最好的时代形成科学的销售体系，一旦时代变迁，企业销售便会崩溃式一泻千里。那么，销售体系主要包括哪些东西呢？

解决的问题

本课程基于业界领先模型，融入华为实践和理解，引导学员正确理解和制定目标，培养销售人员正确的销售方法、客户关系管理和拓展的方法，技术解决方案的制作方法、竞争对手的分析、谈判技巧、售后服务等，真正打造一支特别能战斗的狼性销售团队。

课程亮点

由华为具有 30 年市场销售经验、销售目标制定经验，销售管理经验，销售团队管理的丰富实践经验的资深管理者、华为大学教授担任讲师，就以上几个方面做详细的讲解。

目标学员

□ 企业副总及副总以下的管理人员

学习目标

□ 销售管理在企业的具体方法和内容。

主要学习程序、内容及形式

1 为什么要进行销售管理？

- 1.1 为什么要进行销售管理？
- 1.2 销售目标谁来制定？
- 1.3 销售目标制定的原则是什么？

2 销售目标制定的方法

- 2.1 目标是怎么来的？
- 2.2 年度销售增长是怎么来的？

2.3 制定什么样的销售目标才是合理的？

3 销售管理管什么？

3.1 目标落实才是根本

3.2 在完成目标的过程中培养合格的销售人员

3.3 销售管理管那些内容？

4 如何才能培养一支合格的狼性的销售团队？

4.1 TOB 销售的本质是什么？

4.2 销售人员要具备什么样的素质？

4.3 TOB 销售的环节主要由哪些？

学习前准备：无

讲师资源：原华为中高层管理者担任讲师，在市场销售和团队管理方面具有丰富的经验。

课程时长：2天

班级人数：15-50人

《高绩效团队建设》课程介绍

课程简介

(1) 背景

中基层中高层管理者是保障企业战略落地执行的重点人群，也是通过组织运作和团队领导达成企业业务目标的管理支柱。但是很多管理者包括一些在管理岗位已久的管理者还是以单打独斗的面貌出现，作为他们本人都是悍将，却无法建设一支高绩效的团队，因而无法促进整个企业的成长，无法促成员工能力的提升，自己累死，却绩效不高，因而很是迷茫。

如何解决这一问题？

(2) 解决的问题

本课程基于业界领先模型，融入华为实践和理解，引导学员理解团队的重要性，尤其是高绩效团队对企业的发展至关重要。了解高绩效团队的衡量标准，以及从那几个方面着手建设一个高绩效的团队。

(3) 课程亮点

由华为具有丰富团队建设经验的资深管理者、华为大学教授担任讲师，在高绩效团队建设的四个方面做详细的讲解。

目标学员

□ 企业副总及副总以下的管理人员（或刚刚从基层提拔为中层或从骨干刚提拔为基层管理者的人员）

学习目标

□ 认识到作为管理者团队建设是其最重要的工作之一。

□ 了解高绩效团队建设的方法和内容。

主要学习程序、内容及形式

1 我是谁

- 1.1 管理者要具有哪些基线素质？
- 1.2 管理者的基本技能
- 1.3 管理者的关键任务和工作

2 如何建设高绩效团队

- 2.1 什么是团队？
- 2.2 什么是高绩效团队？
 - 2.2.1 高绩效团队的衡量标准
 - 2.2.2 高绩效团队从那几个方面着手建设？
 - 2.3 建立共同的愿景
 - 2.4 每个人的角色和任务
 - 2.5 团队的规则和程序
 - 2.6 团队的气氛建设

学习前准备：无

讲师资源：原华为中高层管理者担任讲师，在团队建设和团队管理方面具有丰富的经验。

课程时长：2天

班级人数：15-50人