

---

象狼群一样去战斗-----

# --高绩效执行型销售团队建设与管理--

-----500 强高绩效授权课程

主讲导师：任朝彦老师

---

## 课程背景：

- ◆ 高绩效执行型销售团队，其组织精髓是沟通、分工、合作、共同进步，以形成一个目标明确、集单兵和组织双结合超常战斗力的团队；
  - ◆ 优秀的销售团队里，每个人既是精英，同时也是团队的协作者和推动者；
  - ◆ 在销售组织由“英雄”时代进入“制度模式”时代的转型时期，树立销售组织的共同愿景，构建互补型组合卓越的销售团队，最重要的是要培养销售人员的责任心以及协作、自动自发的组织营销精神；
  - ◆ 销售人员必须和公司的奋斗目标一致，虽然每个人都不一样，但是只要有共同的目标，相同的见解和想法，那么这个销售团队就有了核心，也就能拧成一股绳。特别是在销售团队的管理中，更多的是体现合作协调的管理，而不是行政管理；
  - ◆ 销售团队领导人和团队成员需要良好的协调管理能力、业务能力、团队建设意识和职业态度的坚定。俗话说：态度决定人生的成功高度，而团队文化就像这人生的“态度”，它决定团队效力是否  $1 + 1 > 2$ ；
  - ◆ 销售团队文化是对公司的企业文化和发展战略认同的前提下，形成一种积极、易沟通、学习的精神状态。销售团队文化的外在表现是团队有共同的工作目标，客户协同开发的情况以及营销政策和制度的执行情况；
  - ◆ 共同的工作目标是指销售团队全体成员愿意把自己的才能奉献给团队，以争取取得良好的销售业绩。
  - ◆ 一个卓越的销售团队，它至少应具备 3 个条件：1、卓越的工作计划；2、领导力；3、团队文化。
- 

## 课程收益：

- 
- ◆ 针对销售团队管理中的组织管理实例以及所面临的实际问题提供建议性的解决思路和解决方案。
  - ◆ 掌握作为团队领导如何通过成员组织角色个性进行恰当的激励，建立组织动力。
  - ◆ 让学员列出职业团队成员的素养和能力，自动自发找到差距，列出改善计划。
  - ◆ 使学员自发列出自己现有角色与真正的团队角色之间的差异和差距。
  - ◆ 使学员认识团队工作的流程和协同工作方法，建立基于客户满意的工作系统。
  - ◆ 重建学员在团队中角色认知，帮助学员在团队中形成互补和协作动作和行动。
  - ◆ 帮助学员认知如何根据团队的不同工作状态自动自发为团队注入活力和热情。
  - ◆ 使学员掌握同不同人际风格的团队成员并有效沟通，建立职场人际关系管理意识和方法。
  - ◆ 帮助学员提升团队执行理念、意思和方法，配合企业做好销售团队文化与业绩。
  - ◆ 分享成功的销售团队建立方面的举措，掌握建立以客户满意为中心的学习型团队。
-

## 第一单元：销售管理者的自我价值认知

1. 互联网时代销售管理的挑战
2. 企业如何提升竞争力
3. 企业绩效与销售效能
4. 销售效能与销售管理
5. 销售管理者的角色认知
6. 销售工作的四项专业职能
7. 管理素养与领导素养
8. 销售领导素养的着重点
9. 如何成为卓越的销售领导者
10. 销售领导者的挑战
11. 销售领导者的角色
12. 销售领导者的自我管理

## 第二单元：绩效快速达成与员工辅导

13. 确立目标
14. 目标演说力与说服力
15. 目标量化
16. 工作量化的方法
17. 量化、明确、可衡量
18. 月、周、日清日高的实施
19. 如何定期检查与评估
20. 如何对销售团队进行管理控制
21. 何明确销售团队管理控制的要点.
22. 如何设计销售团队表格.
23. 如何利用日常活动的基础表格
24. 如何在管理中推行管理表格
25. 如何召开销售例会
26. 如何解决销售例会中的常见问题.
27. 在工作中辅导下属
28. 关心下属的发展规划
29. 问题反馈
30. 多了解不轻易下决断
31. 清晰具体书面化的工作沟通
32. 有效的责任落地
33. 及时有效的批评与表扬
34. 会议辅导
35. 目标任务辅导
36. 面谈辅导

## 第三单元：如何创建高效执行的销售团队

37. 狼性执行销售团队案例
38. 销售团队的执行基因
39. 如何驱动高绩效销售团队的三大执行引擎

40. 一个成员的能力缺失是销售团队的短板！

41. KASH 模型-销售精英能力模型
42. 销售团队能力的缺失是企业的短板
43. 销售团队发展模型
44. 高绩效销售团队的八个特征
45. 差距分析

## 第四单元：销售团队领导力与有效激励

46. 销售领导力
47. 如何提升您的领导力
48. 如何驱动销售团队中的狼性
49. 以员工为第一客户建立团体精神
50. 重塑销售的人生观和价值观
51. 巩固团体精神的事例
52. 建立“家庭式”的气氛
53. 一名出色的教练
54. 表明你的期望
55. 培养销售人员对企业的忠诚
56. 如何培养销售人员对企业的忠诚感
57. 部属的有效激励
58. 什么是激励
59. 为什么需要激励
60. 激励下属的信号
61. 目标不同，激励不同
62. 认知下属，找到需求
63. 认知下属的重要性
64. 下属的内在动力与外在动力
65. 推动力与拉动力
66. 常见的激励技巧
67. 榜样激励
68. 晋升激励
69. 物质激励
70. 培训激励
71. 案例分享
72. 目标激励
73. 目标激励是组织实现的保障
74. 荣誉激励
75. 让员工充分参与团队
76. 不吝头衔和名号
77. 不吝夸奖与表扬
78. 荣誉激励的有效技巧
79. 案例分享
80. 竞争激励
81. 竞争激励与赛马



