

---

## 致胜领导力

### 课程目标：

1. 理解优秀销售领导者的职责
2. 掌握销售人员选育用留的基本技能

### 培训方式：

本课程采用立体的教学手段，结合讲授、启发式互动教学、讨论问答、案例分析、现场实战演练等多种授课方式，有效活跃课堂气氛，并增强学员的学习效果。

通过讨论，学员可以自己产出较多的思路，记忆深刻。课堂上的现场演练，给学员展示现实工作中的情景，既学习了处理各种问题的思路，也能对学员的表现进行评价，使学员无论在理念上还是技能上都得到提升。

### 课程大纲：

#### 第一章 打造高执行力的销售团队

- 第一节 职场精英的动力源泉——内在需求
- 第二节 马斯洛需求层次理论
- 第三节 给员工尊重
- 第四节 关注员工的事业发展
- 第五节 狼性团队三要素：愿景、收入、情感

#### 第二章 销售团队的选育

- 第一节 如何选择优秀销售
- 第二节 销售经理应该掌握的面试技巧
  1. 如何考察学习能力
  2. 如何考察进取心
  3. 如何考察内在驱动力

---

第三节 销售入职培训学习什么

第四节 FAQ 的建立

第五节 新销售导师如何

第六节 领导者育人之道

1. 阶梯式培训

2. 闯关式评估

3. 积分制晋升

### **第三章 销售的用留**

第一节 销售人员的常见误区

第二节 销售的授权与空间

第三节 销售为什么留在公司

第四节 延迟优秀销售的离职手段

第五节 面对不同员工的管理策略要有不同