

《打造精英销售团队》

【课程背景】：

企业生存发展的根本在于盈利，扩大盈利在于利润。销售总额 - 成本 = 利润，这一切都说明企业的直接盈利来源于销售，销售来自于“营销团队”。工欲善其事，必先利其器，先要打造出一支卓越的营销团队。

营销团队的打造，是营销管理者，营销团队领头人的必要工作。随着市场竞争的不断升级，营销不单依靠销售人员的个人力量，还需要在个人的基础上，建立营销团队，用系统化的方法去管理营销团队，高效完成团队销售任务。

【课程受益】：

1. 通过管理概念培训，让营销团队管理者了解销售团队管理的特点
2. 标准化营销团队体系规划，让营销管理者更加清晰目标和团队管理思路
3. 提升营销团队管理中的教育和训练、营销工作、持续督导和辅导训练管理
4. 帮助营销人员设立有效目标及实现目标的方法，并有效激励员工给到一套行之有效的管理工具

【课程内容】：

第一单元：销售团队管理基础概念（案例分析、短片观看、头脑风暴、示范指导及模拟演练）

1. 管理的程序，管理的四大内涵
2. 管理迷失与责任
3. 我的团长我的团——团队文化建立
4. 管理者十个角色思明博格的想法
5. 爱上管理

第二单元 销售团队目标和计划，计划保证目标

1. 发现团队问题所在
2. 差距就是目标
3. 目标设定的 SMART
4. 从目标到计划的甘特图
5. 为计划留下可变空间

第三单元 销售团队的沟通

1. 销售团队沟通的目标：传递信息、传授指导、鼓舞人心
2. 如何做有效沟通
3. 十五个提问的技巧
4. 用心倾听的技巧
5. 积极沟通语言表达的技巧
6. 销售团队非语言沟通技巧和要点

第四单元 销售团队的招募

1. 团队发展的必须思考
2. 因公司而来，因上司而走
3. 招募的人员画像：年龄、性别、从业经验、既往成功
4. 了解销售队伍角色管理：贝尔宾
5. 寻找有潜质的销售人员资源与经验、年龄和性别

第五单元 销售团队的员工培养

1. 培养销售人员
2. 态度是一百分
3. 成人学习的原则
4. 习惯培养第一位
5. 培训人员的五个方面 M--KASH
6. 我说你听，我做你看，你做我看

第六单元 销售团队重新看营销

1. 营销的定义
2. 专业化销售流程
3. 4C理论
4. 3R营销
5. V=B-C
6. 客户忠诚的标志

第七单元 销售团队业绩追踪

1. 追踪的重要性
2. 产能三角形管理模式
3. 营销人员发展的三个时期
4. 评估 4 个关键领域的有效性
5. 绩效评估与计划会议 PEP

第八单元 销售团队的辅导与激励

1. 有效辅导人员的特质
2. 属员的期待
3. OILD 的描述法则
4. 辅导流程 PESOS
5. 激励是倍增价值、双因素、泰勒
6. 团队激励的原则
7. 团队心中糟糕的激励

第九单元 销售团队领袖打造

1. 组织发展管理者
2. 营销团队领袖的影响
3. 团队领袖的成功点
4. 有效的组织发展措施-建立关系
5. 领袖的核心能力