

打造卓越销售团队

版权所有：陈泳老师

授课风格：融理念、战略、技巧、案例为一体，体现了参与性、兴趣性、实战性与互动性。

课程时间：1-2天（6H-12H）

【课程背景】

一个集人性特点与现代治企之法的科学管理课程！

一个帮助中层提升其团队战斗力和业绩的实战课程！

为什么我们的管理者忙碌一天，总感觉没有抓住管理重点？

为什么我们下属总是勉强服从或阳奉阴违？

为什么我们总觉得下属能力差，提高缓慢？

为什么我们努力下属没有昂扬的斗志，结果团队没有战斗力？

为什么我们的教导下属时，下属听不进去，甚至直接跟您对抗？

营销是企业最主要的模块之一，任何一个企业如果没有搞好营销工作，会做不强、做不大、做不久。而我们中层销售管理者是企业的最重要的中坚力量，我们要从人员管理和业务管理两个维度，给中层赋能，让中层能在管理的时候有方法、有工具，使下属以最大的热情投入到工作中，达到“工作即修行”的人格高度，因此本课程是让中层管理者学会激活下属强大内心的智慧，从而让每个下属都在本工作岗位获得成功，进而企业也随之发展壮大。

【课程目标】

- 1、深刻理解销售管理者在管理中的重要性；
- 2、掌握用工具激活下属、用工具领导下属的方法；
- 3、清晰把握每天主要日常管理内容，让业绩飞起来；
- 4、学会招聘技巧，让管理变的简单；
- 5、找到每个下属的激励按钮，激活他，让其绽放自己；
- 6、重新认识会议经营对管理者的重要性，让下属激情工作。

【课程特点】案例丰富、寓教于乐、互动性强

【授课形式】课堂讲述、脑力激荡、互动游戏

【课程大纲】

引言：学习的原则、乌卡时代、管理定义及特征

第一单元 人员招聘

1. 销售团队用人三大通用标准
2. 设计你团队的销售人员胜任力模型
3. 团队管理者用人四个层次
4. 招聘的两个深刻理解
5. 招聘面试官提问工具：STAR

第二单元 现场指导

1. 为什么现场指导这么重要？
2. 现场指导工具：走动式管理
 - 1) 什么是走动式管理

- 2) 走动式管理的好处
- 3) 走动式管理四要素
3. 现场指导工具：看板管理
 - 1) 看板管理定义、特点、作用
 - 2) 看板管理案例

第三单元 销售会议

1. 所有会议的共同目标
2. 提升会议效果方法：选择地图
3. 销售会议分类
 - 1) 指导会议
 - 2) 传达会议
 - 3) 常规会议

第四单元 人才发展

1. 人才发展方法面面观
2. 人才发展工具 1：内部生涯规划设计
3. 人才发展工具 2：辅导下属 GROW 模型
 - 1) GROW 模型介绍
 - 2) GROW 模型提问技术
 - 3) GROW 模型流程
 - 4) GROW 模型课堂演练

第五单元 销售文化

1. 文化的重要性
2. 文化金字塔
3. 塑造成效驱动的责任文化
4. 销售团队必备五大文化

第六单元 激励方案

1. 激励方案为什么重要？
2. 激励的基本原则
3. 激励工具：游戏化管理
 - 1) 游戏元素
 - 2) 游戏化管理案例

第七单元 日常管理

1. 营销团队管理三板斧
2. 营销团队领导三把剑
3. 日常管理三条线
 - 1) 盯过程-活动量管理
 - 2) 懂人心-需求管理
 - 了解下属内心的路径
 - 价值需求测评
 - 3) 抓风气-营造氛围

- 营造一切氛围做管理
- 打造自动运转的场
- 打造自动运转的场的方法

第八单元 销售培训

1. 培训谁？
2. 培训什么？
 - 1) ASK 哪个最重要？
 - 2) ASK 不同培训方式
3. 技能培训方式：角色扮演
 - 1) 什么是角色扮演
 - 2) 角色扮演的好处
 - 3) 角色扮演的分类
 - 4) 角色扮演如何评估
 - 5) 角色扮演现场演练
4. 创新培训方式：头脑风暴
 - 1) 什么是头脑风暴
 - 2) 头脑风暴流程
 - 3) 头脑风暴原则
 - 4) 头脑风暴演练

总结