

打造卓越销售团队

版权所有：陈泳老师

授课风格：融理念、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）

【课程目标】

1. 营销团队管理者打造团队的重要性
2. 帮助学员建立一套“内圣外王”的方法
3. 掌握营销团队运营管理的八个方面
4. 掌握各种工具的应用，提升整体管理效能
5. 深刻理解领导核心，以心为本的领导方法

【课程特点】 案例丰富、寓教于乐、互动性强

【授课形式】

- ✓ 基本思路探讨
- ✓ 案例分析
- ✓ 公开讨论、小组讨论
- ✓ 作业和练习
- ✓ 角色扮演
- ✓ 实践演练
- ✓ 练习、练习、再练习

【课程大纲】

第一单元：管理之责

1. 80%以上的CEO都是销售出身
2. 乌卡时代销售管理者如何学习
3. 管理的简单定义
4. 高绩效团队的七个特征
5. 销售团队管理者三大要求

第二单元：人员招聘

1. 销售团队选人三大通用标准
2. 设计你团队的招聘标准模型
3. 团队管理者用人的四个层次
4. 关于招聘的两个深层次理解
5. 招聘面试官提问工具:STAR

第三单元：现场指导

1. 为什么员工辅导这么重要

2. 辅导的场景
3. 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
4. 看板管理
 - 1) 看板管理定义、特点、作用
 - 2) 如何制作看板

第四单元：销售会议

1. 所有会议都应该有一个共通目标
2. 实现目标重要工具：选择地图
3. 销售会议分类
 - 1) 讨论会议
 - 2) 传达会议
 - 3) 常规会议

第五单元：个人发展

1. 头脑风暴：发展员工的方法
2. 个人发展的方法一：内部职业生涯规划设计
3. 个人发展的方法二：教练技术-GROW模型
 - 1) GROW模型介绍
 - 2) 提问与倾听
 - 3) GROW模型流程
 - 4) GROW模型辅导练习

第六单元：销售文化

1. 企业文化的重要性
2. 塑造成效驱动的责任感文化
3. 责任感文化的四种行为
4. 销售团队必备的五大文化
5. 销售文化落地的解决方案

第七单元：激励方案

1. 激励方案的重要性
2. 激励方案八大原则
3. 游戏化管理的借鉴
 - 1) 为什么那么多人彻夜玩游戏？
 - 2) 有哪些游戏元素可用到激励
 - 3) 游戏化管理方式运用企业案例

第八单元：日常管理

1. 营销团队管理三板斧
2. 营销团队领导三板斧

3. 日常管理很抓三条线

- 1) 盯过程
- 2) 懂人心
- 3) 抓风气

第九单元：销售培训

1. 培训什么

2. 不同内容培训方式对比

3. 技能培训方法之一：角色扮演

- 1) 角色扮演的好处
- 2) 角色扮演的种类
- 3) 角色扮演的评估
- 4) 角色扮演的练习

4. 技能培训方法之二：头脑风暴

- 1) 头脑风暴流程
- 2) 头脑风暴规则
- 3) 头脑风暴练习:如何培训新人
- 4) 老师给出培训新人具体操作方法

总结与回顾