

《打造狼性营销团队》—销售团队管理能力提升

课时：2天（每天6小时）

学员：企业销售部门中高层管理者、门店管理者

课程大纲：

序章、团队建设

热身游戏：猜拳朵书

- 1、团队组建：分组、选出组长
- 2、按小组 PK 最终获胜小组颁发奖品
- 3、选出 A/B 角色扮演的搭档小组



第一章、销售管理者的角色定位与职业素养提升

故事：打乒乓 成功=正确的方法+反复的练习

一、角色管理

正确定位自己的管理角色

管理者的角色转变 改变自己

人才矩阵图：人才=能力+态度

你是：人才、人材、人财还是人裁？

二、效率管理

1、要事第一原则

2、时间管理工具——日清表

日清表的工作流程

课堂练习：做一个下周的工作日清表

三、心态管理

故事：一个结巴少年的成功之旅

改变自己的心态

不抱怨的心态

阳光积极心态塑造

四、学习管理

未来已来，不学习不创新者必将淘汰。

学习目标分解

利用“零碎时间学习”

学习工具推荐

第二章、销售管理者的高效沟通

一、赏识管理

提倡“赏识管理”

中国赏识管理第一人：曹恒山

大棒还是面包？



如何赏——ABC 法则

案例：新晋三个月的员工，该与谁参照对比？

如何识——因材施教

一分钟赞美技巧

课堂练习：找到同事的赞美点

二、批评的艺术

批评也是一种艺术

不当众批评

批评的流程

案例分享：先扬后抑批评法

课堂练习

三、有效反驳的沟通话术

山姆沃尔顿：沟通就是为了达成共识！

解除员工抗拒问题

案例：领导对不起，我加不了班……

解除反驳的合理话术：平行架构法

课堂练习：模拟下属或客户的抗拒应对

四、问题分析与解决的能力

请提前准备销售管理过程中的问题（每组准备一个）

1、发现问题

发现问题的会议：找茬会（互动模拟）

2、分析问题

分析问题的工具：鱼骨图

课堂互动：通过鱼骨图找出目前销售中的问题

3、问题的分类

用逻辑树给问题分类

4、解决问题

通过头脑风暴解决问题——运用下属的智慧

5、落地执行

两个 W : WHO+WHEN

课堂练习：通过五个步骤分组实施解决问题，最后签署责任状，一个月后老师将回课确认执行情况。

第三章、销售目标的达成与激励

一、人生目标的设定（潜能激发）

动机来自于哪里？追求快乐、逃避痛苦

设定人生目标的五个步骤

课程互动：设定自己的十大人生目标

脸皮的厚度=皮夹子的厚度

游戏：跳疯狂的舞蹈

二、业绩目标的管理与分解

如何设定和分解目标

互动游戏：齐眉棍

讨论：为什么无法做到

故事：东京马拉松冠军山田本一的成功

管理不仅管结果（目标），更要管过程（分解）！

销售目标管理必须做计划分解

设定分解目标的 5 个步骤

实现目标的三个工具：

1、切香肠法

2、大数法则

如何激励员工挑战高目标

案例：分组 PK 竞争计划

3、目标管理卡

互动：制作一个本月（本周）的销售目标管理卡

三、激励下属的能力

经理人不仅激发自己，更重要的是激发团队

羚羊带领一群狮子 VS 狮子带领一群羚羊 谁胜？

50/50 法则——阿代尔

八大激励下属的技巧

案例：PK 法则的分享

第四章、狼性团队的建设

一、团队组建

1、招人

销售管理者最大的成交不是成交客户，而是成交销售人才！！

销售人财画像

人财招聘的四个途径

朋友圈裂变式招聘技巧

2、留人

留人三法

案例：离职深度访谈

3、育人

销冠训练三步法

二、合理授权

有效授权才会激发团队潜能。

善于授权才会培养人才。

授权的过程

授权的核心：猴子管理法

三、教练技术

观看视频：《超越巅峰》

讨论：亨利是如何激励老鹰的

教练型领导与普通领导的区别：

教练式——启发下属找到解决问题的方法

普通式——告诉员工该怎么做

教练式提问话术

故事：老鹰与鼯鼠

善于利用下属智慧的领导才是好领导。

四、大客户销售

销售管理者要能够辅助团队谈判

20/80 法则

大客户管理与维护

大客户的分级表 课堂互动练习

最后小组分享总结——思维导图互动法

快乐学习、快乐工作、快乐生活！