



专业销售辅导技巧

课程背景

作为一位前线销售经理，实地的辅导是最有效的管理工具，同时也是提高下属人员销售技能的最好办法。辅导是销售经理必不可少的管理能力。随着新时代的到来，市场环境急速变化，同质化竞争加剧，客户个性化需求提高，传统管理遭遇知识员工和新一代员工的价值挑战，企业经营模式也在变化中，企业的管理面临极大挑战。辅导技术（Coaching）帮助企业管理者解决以上难题。Coaching 起源于九十年代的美国，是一种新兴的、有效的管理技术，能使被指导者洞察自我，发挥个人的潜能，有效地激发团队并发挥整体的力量，从而提升企业的生产力。本课程通过对辅导技术的介绍，教授学员辅导技术的核心能力及流程方法，帮助企业管理者与员工有效沟通，激发员工动力，使管理者成为教练型的领导者，在组织内部培育亲和、支持、结果导向的企业文化。

课程目标

- 能够有效的对下属进行定期辅导。
- 提高整体的业务表现。

课程对象

销售管理者

课程时间

1天

课程方式

授课 40%（互动引导）+小组练习 20%+现场模拟演练 40%

课程大纲

第一部分 实地辅导定义

- 什么是辅导？
- 辅导和指导的区别
- 不同阶段员工的心态
- 结果标准和行为标准
- 教练风格：行为和判断
- 批判与鼓励的应用

第二部分 销售人员的 DISC 分析

- 员工的动物性格
- 不同性格的内心动机
- 不同性格的沟通技巧

第三部分 示范性的销售辅导

- 我来做，你来看



- 你来做，我来看
- 销售观摩的原则
 - 辅导前会谈
 - 观察内容
 - 如何保持低调
 - 决定出手帮助的因素

第四部分 观察式的销售辅导

- 明确要达到的标准
- 观察的原则
- 提问与倾听的模式
- 有效的回馈
- 建立承诺
 - 制定辅导的行动计划
- 处理对话僵局

第五部分 辅导的效果评估

- 定期的辅导回顾
- 协同拜访的工具
- 优秀销售教练的特质
- 角色演练
 - (全文完)