



## 销售人员的时间管理

### 课程背景

在激烈而复杂的市场竞争中，无论企业或个人都高度关注一个问题：同样的时间，为何在不同人的面前就会体现出不同的价值。如何利用好时间，让它发挥出最大价值，成为每个人最关心的问题。本课程针对营销人员在时间管理中可能存在的问题，详细向您介绍提高时间管理技能的方法，使您的工作更加轻松、富有成效，让有限时间的量值达到最大化。

### 课程目标

- 销售人员认识时间管理的重要性
- 销售人员掌握正确且实用的时间管理技巧
- 销售人员提高时间的有效利用率

### 课程对象

销售人员

### 课程时间

2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 时间管理的重要性

- 时间管理游戏与心得分析
- 时间与时间管理
  - 时间从本质上无法管理
  - 时间管理=任务管理
  - 时间管理的核心
- 时间管理的目的与作用

现场测试：你管理时间的能力如何？

#### 第二部分 时间管理基本方法

- 任务四象限分类工具
- 80/20 定律
- ABCDE 工作分类
- 效率与效果

#### 第三部分 认识营销人员的工作时间表

- 销售人员的目标



- 销售人员的工作计划
- 销售人员的工作内容
  - 开发客户流程
  - 收款流程
  - 维护客户流程
- 销售人员的 KPI 考核表

## 第四部分 营销人员时间管理的技巧

- 管好你的时间
  - 1) 营销时间的运用技巧
    - 开发客户流程
      - 开发客户的过程中如何根据每个环节合理分配时间
      - 如何通过漏斗法合理推进项目
    - 维护客户流程
      - 客户分级
      - 分级维护
  - 2) 营销人员浪费时间的行为
  - 3) 营销人员节省时间的技巧
- 管好你自己
  - 情绪管理
  - 应酬管理
  - 睡眠管理
  - 路线管理
- 管好你的目标
  - 目标的重要性
  - 制定目标的原则
  - 根据目标制定计划
- 营销团队与时间管理
  - 团队合作的优点
  - 如何利用团队发挥作用
- 正确浪费时间
  - 仪表打扮
  - 仪态锻炼
  - 口才练习
  - 社交人脉
  - 学习成长
  - 健康为本
  - 家庭和谐

(全文完)