

销售团队建设和管理

课程背景：

销售业绩难以完成，团队的建设、激励、执行都存在问题。

- 团队缺乏凝聚力和战斗力，销售目标难以完成？
- 是销售目标太高，还是自己方法不对？
- 如何管理销售团队，才能轻松而顺利达成销售目标？
- 如何有效考核销售团队，推动团队的积极性？
- 如何不断优化奖惩机制，确保销售业绩稳定增长？

课程说明：

《销售团队建设和管理》将从销售团队的成长切入，让你了解高效销售团队的组成和成长，以及销售目标的执行和考核，最终通过有效管理打造高绩效销售团队。

本课程帮你从本质上了解销售团队的组成和运作机制，从而掌握各种管理方法和手段，最终执行目标，提升销售业绩。

课程收益：

《销售团队建设和管理》可以使销售管理人员明确团队目标，不断自我管理，提升自身管理能力，同时让销售人员真正具备团队意识，提升销售业绩。

《销售团队建设和管理》将有助于您实现以下目标：

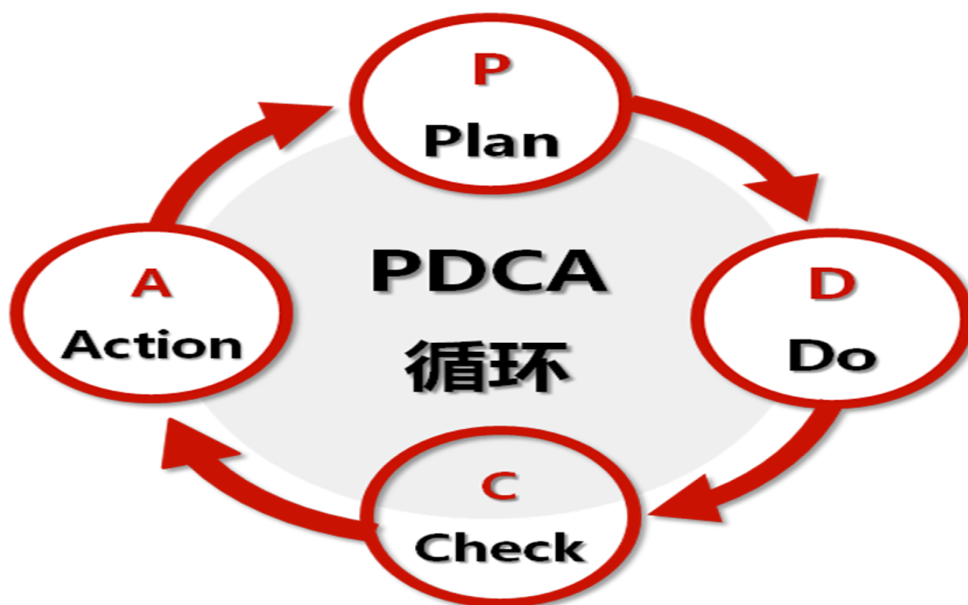
- 理解销售团队的组成和特征；
- 制定符合企业及市场实际的销售目标；
- 有效分解总目标，实现分目标的匹配性；
- 通过激励等手段，建设高绩效团队；
- 学会通过运用绩效考核手段，来指引销售团队达成方向；
- 能够不断优化销售团队；

课程时间：2天，6小时/天

课程对象：主要面向客户经理、销售经理、售前顾问、销售总监、销售代表等。

课程方式：授课、视频、互动、小组练习、案例讨论等

课程模型：



课程大纲

第一讲：销售管理的模型建立

一、销售管理者的角色认知

1、管理者与非管理者的区别

- 1) 管理者的职责
- 2) 管理的意义

二、管理者的管理方向

1. 团队建设

2. 目标执行

3. 评估和考核

三、管理者的态度认知

1. 正确看待管理者岗位

2. 应具备的能力和素养

第二讲：销售团队的建设

一、销售团队的组成

1. 团队管理者的任务部署

2. 团队成员的组合

二、销售团队模型图

1. 团队中的多种类型

2. 根据不同类型的管理策略

三、销售团队中的沟通策略

1. DISC 模型（测试）

2. 不同性格人群的沟通策略

1) 了解性格特征

2) 学会针对性的沟通方法

3. 提升沟通能力

1) 你的同理心

2) 你的认同技巧

四、打造团队凝聚力

1、团队文化

2、有效授权

第三讲：销售目标的制定和分解

一、销售目标制定

1. 销售目标制定的原则

- 1) SMART 原则
- 2) 充分必要性

2. 销售目标制定的依据

- 1) SWOT 分析
- 2) 其他支持的依据
- 3) 销售目标的期限

二、销售目标分解

1. 目标展开
2. 销售目标分解维度
 - 1) 按时间
 - 2) 按人员团队
 - 3) 按区域
 - 4) 按其他
3. 分解目标步骤
 - 1) 目标匹配性
 - 2) 资源
 - 3) 授权

三、完成销售目标

1. 制定你的行动计划
2. 使用 PDCA
 - 1) 运用目标稽核手段
 - 2) 不断优化你的行动
3. 有效辅导
 - 1) 运用你的辅导技巧
 - 2) 压力和情绪管理

第四讲：销售目标的评估和考核

一、销售目标执行成果评估

1. 目标与结果之间的关系
2. 结果的考核与目标修正

二、销售目标绩效奖惩与激励

1. 绩效奖惩
2. 奖惩的目标
3. 有效激励
 - 1) 需求理论
 - 2) 多种激励方法

三、员工绩效面谈

1. 绩效面谈的目标
2. 有效开展面谈

第五讲 回顾与探讨，理解销售团队建设和管理的要素

一、回顾销售团队建设和管理各种要素

1. 回顾销售团队建设和管理的各个方面
2. 制定个人行动计划

二、行动计划交流

1. 行动计划交流
2. Q&A