

销售团队建设与管理提升特训营

主讲：胡金华

【培训目标】

通过此次培训，让中高层管理干部开拓经营思路，积极思考，运用管理和销售技巧，学会巧妙解决业务开展中遇到的各类问题，培养经营智慧，开创新的经营模式和效益增长点，激发队伍士气，改善业务格局状况，为年度经营目标打下一个扎实的基础。

【课程时间】 1天（7小时），具体时间待贵方确定，建议提前10天预定。

【授课对象】 企业管理干部、营销经理、营销总监

【培训方式】 讲授式+交流讨论+案例分析

【课程大纲】

第一讲：销售管理干部的自我修炼

一、销售管理的定义和工作范畴

- 1、销售管理的定义
- 2、销售管理的工作范畴

二、销售管理干部七项核心定位

- 1、销售计划的制定者
- 2、销售方案执行的保障者
- 3、销售过程的控制者

4、销售人才的开发者

5、销售团队的建设者

6、团队目标的达成者

7、公司管理的优化者

案例：十年的老员工为何如今还在最底层？

三、营销管理人员五项修炼

1、智——达成目标，善于找方法

2、信——注重承诺，取信于团队

3、仁——关爱下属，情感凝聚人

4、勇——敢于担当，塑造精气神

5、严——赏罚分明，团队士气高

案例：激情四射为何却率领不了团队？

第二讲：如何提升团队销售业绩

一、发掘并利用好下属的优点

1、不同性格类型员工的潜能激发

2、不同能力类型员工的管理方法

3、竞赛能激发员工和组织活力

4、灵活运用考核机制刺激团队

案例：猫吃鸡的故事

二、认知客户心理按套路做大单

1、客户开发：选对客户做大单

2、信任建立：信任是成交的基础

- 3、需求挖掘：引导和培养消费习惯
- 4、异议处理：让客户买的踏实放心
- 5、四类客户与影响成交的四类人剖析

案例：他是如何拿下百万大单的？

第三讲：如何激发下属潜能与激情

一、五种常见的个人激励方法

- 1、委以重任，目标激励
- 2、合理授权，信任激励
- 3、体恤下属，关怀激励
- 4、公开表扬，荣誉激励
- 5、沟通互动，参与激励

二、五种常用的团队激励方法

- 1、营销竞赛：挖掘团队成员的狼性
- 2、两两 PK：激发内心深处的本能
- 3、团队活动：借助活动提升士气
- 4、树立标杆：榜样的力量是无穷的
- 5、以身作则：强将手下无弱兵

案例：他为何主动惩罚自己？

第四讲：销售团队的目标和计划

一、什么是销售目标

二、销售目标的作用

- 1、销售目标的作用

2、制定销售目标的常犯错误

三、制定销售目标的原则

四、销售目标设定的窍门

五、设立销售目标的七个步骤

第五讲：成为优秀的销售团队教练

一、销售管理在培训中的角色

1、培训的角色

2、解决问题的角色

3、导师的角色

4、职业辅导的角色

二、12种情况下会产生培训需求

三、培训的五大步骤

四、避免培训的八个后遗症

第六讲：销售团队的发展与后备

1、销售员工四个发展阶段

2、如何做好员工职业生涯规划

3、业绩不佳的早期预警

4、如何处理业绩不佳的销售人员

5、如何顺利解雇销售人员

6、如何让销售人员与公司一起成长

第七讲：留住优秀销售人才

一、如何树立威信

- 1、权力与威信影响力的差异
- 2、八种树立销售管理干部的威信
- 二、什么是销售人员心目中的好公司
- 三、如何防止“老化”迹象？
 - 1、销售人员八种“老化”迹象
 - 2、如何防止销售人员“老化”？
- 四、留住优秀销售人员的五个方法

备注：本课程将根据企业实际培训需求予以适当调整，形成唯一的解决方案。