

销售团队建设管理与面对面营销

主讲：胡金华

课程时长：

2天 pm9:00—12:00 pm14:00-17:00

课程大纲：

一、销售管理者的管理技能提升

- 1、销售管理者如何分析下属业绩不好的状况？
- 2、能力与态度/辅导与激励
- 3、销售管理者解决下属能力问题的五个步骤
- 4、销售管理者在辅导中常见的三个问题
- 5、销售管理者在下达任务指令时如何应对异议？

二、销售团队的建设与发展阶段管理对策

- 1、高效销售团队的金字塔模型
- 2、三种销售团队类型
- 3、销售团队的组织结构及优化
- 4、领袖与职业经理人-流水的时代，铁打的人才
- 5、销售队伍发展的四个阶段与阶段问题研讨
- 6、工具：客户细分的攻守模型与绩效管理

三、销售人员激励--调动下属积极性

- 1、分析营销人员士气低落的十三种原因
- 2、调查：销售经理对于下属的了解状况

3、练习：应对几种常见下属低落情绪的激励方法

4、如何与内向下属沟通？

5、综合激励方法的六个要素

6、为什么需要授权？

7、哪些事情需要授权？

8、有效授权的六个步骤详解

四、实务应用：公司内的策略性沟通

1、攘外必先安内：公司内部沟通对销售人员的重要性

2、内部沟通的两个障碍

3、案例研讨：如何与下属沟通

4、案例研讨：如何与上级沟通

5、案例研讨：如何与同级其它部门沟通

6、协作性问题解决-跨部门沟通的好方法

五、面对面销售原理及关键

1、销售、买卖的真谛

2、人类行为的动机

3、面对面销售过程中客户心中在思考什么？

六、面对面销售沟通技巧

1、沟通原理

2、问话，沟通中的金钥匙

3、聆听的技巧

4、肯定认同技巧

5、赞美的技巧

6、批评的技巧

七、面对面销售十大步骤

1、准备工作

2、良好的心态

3、如何开发客户

4、如何建立信赖感

5、了解客户的需求

6、如何产品介绍

7、如何解除顾客的异议

8、成交

9、转介绍

10、售后服务

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。