

《身价倍增的销售人员时间管理法》

主讲：刘畅

【课程背景】

销售人员经常遇到各种各样的突发情况，而无法执行原定的安排，导致自己生活和工作一片混乱。时间是有价格的。

- 怎样才能适应高速运转的现代社会，缓解压力、平衡生活？
- 怎样才能避免疲于奔命、心理交瘁？
- 怎样才能兼顾事业和生活，实现人生的美好理想？

【课程收益】

- 销售认识自己在时间管理上的误区和避免误区的方法
- 学习如何把时间集中在提高生产力的事情上
- 掌握时间管理的4步骤
- 学习时间管理的五大原则

【课程特色】 干货，没有废话；科学，逻辑清晰；实战，学之能用；投入，案例精彩

【课程对象】 销售总监、销售经理、大客户销售代表等相关人员

【课程时间】 1天（6小时）

【课程大纲】

开场破冰：销售在时间管理中存在的典型问题有哪些？

壹、 销售人员一天的时间花在哪里？

案例讨论：销售小李的时间为什么不够用？

1、影响时间管理的障碍

2、时间浪费的3大主要因素

3、时间管理的五大误区

- 误区一：工作缺乏计划—工具与方法：计划清单
- 误区二：组织工作不当
- 误区三：时间控制不够—工具与方法：拖延的原因及拖延指数测试
- 误区四：整理整顿不足
- 误区五：进取意识不强

4、如何走出时间管理的误区？

5、高效人事时间管理的特征

贰、 时间管理的五大原则

1、明确做事目标

- 以SMART为导向的目标管理原则
- 目标对销售的意义与作用

2、明确做事的优先原则—以第二象限为重心的四象限原则

- 时间管理的四象限原则
- 为什么要以第二象限为重心？

视频案例：—时间管理的四象限原则

工具与方法：时间管理的4D处事原则与方法

案例讨论：销售小李一天的工作安排

3、明确重点与重要—时间管理的帕雷托（80/20）原则

- 帕雷托原则

工具与方法：帕雷托原则在管理中的应用—如何明确重要工作？

4、提升效率的法宝—时间管理的韵律原则

➤ 韵律原则

工具与方法：韵律原则在管理中的应用—如何不被打扰？如何不打扰别人？

5、精简工作流程—时间管理的精简原则

➤ 精简原则

工具与方法：精简原则在管理中的应用—如何简化工作流程？

参、 销售人员如何将时间专注投入在更具有价值的客户身上？

1、开发客户的四个策略

- 在潜在客户进行实质性接触前，先进行筛选
- 千万不要冒失的接触潜在客户
- 与空耗时间的客户断绝来往。
- 将交易关系转化为伙伴关系

2、不要越过警戒线

- 区分收入时间与非收入时间
- 收入时间做非收入时间的事情，后果会很严重
- 设定目标助力高效运用收入时间

3、将客户关系转化成终身伙伴关系

- 将客户分门别类
- 确定经常性投入到每类客户上的时间数量
- 指定年度联络计划
- 向客户展示远景

四、 如何快速读懂客户心理，减少客户沟通链条？

1、影响他人的三种心理状态

- 客户成交的必要条件
- 重复弱刺激是引导购买欲望的本质所在
- 影响他人的三种心理状态

案例分析：父母应不应该跟孩子做朋友？

2、如何把人带到高接受度的领域

- 陌生环境/不安全感
- 感兴趣的领域

3、“洗脑原理”的应用

- 梳理品牌权威
- 让客户获得正面感知的刺激
- 让正面感知的刺激经常发生
- 尽快消除负面感知
- 持续跟踪实现正面刺激的强化

伍、 如何利用销售人员时间管理工具？

1、GTD 时间管理基本步骤

- 收集
- 厘清
- 整理
- 回顾
- 执行

2、其他常用的时间管理工具

- 时间的倒计时法—以终为始
- 时间的生理节奏法—找到最佳时刻
- 杜拉克时间管理法
- 柯维时间管理法