

《业绩倍增与销售管理技能全面提升》

主讲：刘畅

【课程背景】

当今大多企业的销售管理人员都是半路出家，原先是销售骨干，后来时势造化被推到“销售管理”这个岗位，从业务一把好手，到承上启下、带领团队负责区域市场整体业绩提升，区域市场销售团队建设等核心职责，与此同时大部分销售管理者出现各方面的管理困惑和管理障碍。

本课程帮助销售管理者梳理日常管理困惑，帮助销售管理者掌握必备的销售管理技能，并着重强调销售管理者如何正己、带人、理事，如何从“中间”主管成为“中坚”主管，真正承担起销售管理者的使命，促进管理效率的提升、促进销售团队的高效发展，促进销售业绩的快速提升。

【课程收益】

- 1、认清销售管理者的角色定位，检视自身工作的不足。
- 2、掌握销售目标管理、过程管理，保障销售业绩达成。
- 3、掌握区域市场团队培养能力，快速提升下属单兵作战能力。
- 4、掌握销售团队考核、激励、氛围管理等关键策略与方法。
- 5、掌握关键客户关系管理的策略和方法论，保障大客户业绩的快速提升。

【授课对象】

销售总监、营销总监、大区总监、分公司（办事处）负责人、区域经理、销售骨干、营销储备干部等。

【授课方式】

采取“培”与“训”相结合的形式，“实战演练+现场辅导+工具落地+行动计划”四位一体的咨询式培训模式

【标准课时】1天 6小时/天

【课程大纲】

第一讲、自我认知——管理概念的建立

课前游戏：贴标签

一、观念教育：管理概念的建立

- 1、乌鸦的思考方式：销售经理的观念转变
- 2、乌鸦和兔子的关系：销售经理的角色转变
- 3、乌鸦的价值观转变

讨论：作为一个销售经理，我们的价值是什么？

- ◆ 管理1%的变化——利润？的变化
- ◆ 销售经理的难度：辛苦的“乌鸦”

二、具体应用行动计划

第二讲、销售管理与执行力提升

一、麦肯锡的信任公式：

- 1、三个正向因素与一个负向因素
- 2、频率缩短心理距离
- 3、刺激原理：重复弱刺激

思考：日常管理工作中遇到的问题场景？

二、处无为之事，行不言之教

- 1、销售队伍执行力的打造
 - 2、完善制度：管理其实是理管、而“理”是一个没有终点的工程
 - 量化工作
 - 过程控制
 - 阶段控制
 - 3、制造风浪：利用鲑鱼效应
- ### 三、身体力行，慎终如始
- 1、小心官僚病：一线拜访永远是思路的源泉
 - 2、决策的快系统与慢系统
 - 3、培训的密宗拳修炼
 - 4、压力与挑战是最好的激励方式
 - 内力与外力激励的关系
 - 精神与物质激励的关系
 - 结果与过程激励的关系

第三讲、团队培养与凝聚力提升

一、有效授权

- 1、寻找到“企业味”的自己人
- 2、销售人员招聘的核心关键
- 3、新销售三个关键阶段与应对之策

二、有效沟通的沟通力

- 1、有效沟通的原理图
- 2、沟通能力提升的三条通道
- 3、如何利用早、周会、进行经验分享
- 4、跨部门沟通需要避免的盲区

三、唤醒组织的正能量

- 1、做一个充满正能量的领导者
- 2、职场能量法则：能力=心态 x 沟通 x 知识
- 3、营销管理者如何与团队成员建立紧密的个人关系

第四讲、销售管理者领导力提升

一、做教练带队伍

- 1、销售管理者应该是一个教练
- 2、从领导到权威
- 3、销售管理者自我行为的管理
- 4、销售管理者的学习管理

二、重新归零 – 像狼一样的去打拼

- 1、为成功者与失败者画像
- 2、讨论，是什么让我们失去了打拼的动力
- 3、销售管理者要像狼一样去打拼

三、剧本杀：角色演练案例

课程总结

——互动问答环节——