

《Q4 销售业绩冲刺全攻略》

主讲：刘畅

【课程背景】

又到年底了，很多公司纷纷抓住时机冲刺，抓销售，冲任务，各种促销，各种政策，各种活动纷纷出台，结果却不尽然，有的公司收获得益满钵满，有的公司却是相差甚远，同样的努力却有不同的结果。

本课程旨在帮助销售人员赋能，提升年终冲刺的科学性与系统性。任何工作，只有审时度势，精准计划，才会有真正的胜利成果。

【课程收益】

- 引爆员工内在动力，提升业绩
- 确立目标，过程跟进销售流程
- 明确方法，创新提升业绩

【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

【课程时间】1天（6小时）

【课程大纲】

一、市场分析，做好分析，才能布局未来

1、冲刺前的四大市场分析

- 分析盘点公司销售年度任务完成情况和差距原因；
- 分析盘点公司最接近的竞争对手当前主要的促销手法和销售状态；
- 分析盘点公司所在区域或者商场年前将有任何大型活动，对公司销售有无要求；
- 分析盘点公司销售产品类别比重，找到公司核心畅销产品和滞销产品。

2、通过分析得出的四个结论

- 年终我们的任务差距有多大，需要什么样的支持
- 我们和主要竞争对手需要如何应对，如何避实就虚，有什么办法可以胜出竞争对手；
- 我们的渠道合作伙伴能为我们做什么
- 我们的重点产品是什么，短平快可以推进的项目是什么

3、冲刺销售线索管理策略

- 商机评估标准 BANT-CIA
- 最快速度筛选目标客户
- 销售管理人员要明确策略、方法和工具
- 重点项目，销售经理要亲自参与并给与辅导

练习：选取正在跟进的项目，评估商机的质量

二、目标确定，目标是工作的指导和方向，是一切工作的来源

1、明确每个部门的销售总目标

- 根据当前实际完成情况重新设置目标
- 开拓型的销售团队怎么设置
- 狩猎型的销售团队怎么设置

2、每个部门的任务要明确到每一天

- 结合区域特点设置每一天的任务
- 设定目标助力高效运用收入时间
- 销售支持团队要发挥辅助功能

3、部门的任务要明细到每一个人

三、明确方法，战术是战略的保障，创新方法是保障

1、老客户深挖需求，拉动新业务促进二次销售

- 获取客户需求的几种方法
销售工具：顾问式提问框架 ERIC
- 案例法：用场景或故事描述成功案例
- 洞察法：提供独特见解、创造客户价值
销售工具：发展客户需求的 U 型模型
- 持续销售：交叉销售与向上销售

2、提升客户服务的品质

- 固强补弱——找到潜在的风险
- 销售工具：客户满意度沟通框架 EOAC
- 持续深化客户关系
- 加强客户高层决策者的沟通

3、给与新客户政策性支持

四、紧盯过程控制

1、业绩是盯出来的

- 增加例会的频度，晨会晚会
- 开会之前把每个销售人员的数据打印并提前给他们
- 分析每个人的问题，并根据问题及时调整对策
- 成功案例及时群内分享

2、专人跟进每个项目的进展及赢单率

3、重点项目及骨干人员要每天电话沟通

五、激励造势，让员工战斗力保持

1、每月初召开启动会造势

- 分享成功销售经验
- 明确冲刺目标
- 员工做出承诺

2、明确公司的激励方法

- 设置团队和个人 PK 制度
- 特赏特奖有力度

3、激活正能量

- 管理者身体力行
- 树立团队的正向信念
- 营造公司冲刺文化氛围