

# 掌控业绩

## 一线销售管理实务

### 【课程背景】

一线销售管理者是企业销售工作落实的核心骨干力量，一线销售管理者能否有效进行销售管理，往往决定了销售成果的实现情况。在实际工作中，我们经常听到一线销售管理者“祈祷好运”的心声，认为销售能否完成要看运气是否站在自己这里。实际上，销售是科学的，销售管理更是系统科学的方法论。一线销售管理，就是在影响销售成果的各个环节中，抽象剥离出具有决定性影响的要素，并通过一系列方式有效加以掌控，将“不可预知”的销售成果，通过各变量的影响和干预，最终变成可以有效掌握的最终结果的达成。因此，学习系统科学的一线销售管理方式，是值得每一位一线销售管理者投入时间和精力。

### 【课程收益】

- 明确销售管理的根本任务和营销销售的三大因素
- 理解并促进对一线销售管理者应具备的四项基本素养的养成
- 通过销售业绩与销售工作量推导公式的分析和《工作日志》工具的运用，有效管控销售人员的工作量和过程指标
- 掌握两大类八项会议的实施与运作方式，通过会议经营高效管控团队

### 【课程特色】

聚焦一线销售管理实务。以销售效果的达成为根本导向，运用大量方法、工具，手把手辅导，学完即可用。

【课程对象】 一线销售管理者

【课程时间】 1天，约6课时

### 【课程大纲】

#### 一、销售管理的根本任务是什么？

##### 1. 销售管理的根本任务：业绩的可持续发展

- 业绩目标的
- 何为可持续发展

##### 研讨：你的任务是什么？

##### 2. 销售管理根本任务的三大影响因素

- 人

意愿、能力

- 资源

内部资源、外部资源

- 过程

目标管控 or 过程管控？

过程管控的实质：业绩的取得不是运气，而是实实在在的积累

案例：为什么这个团队很厉害

#### 二、一线销售管理者需要哪些基本素养？

##### 1. 目标分解的能力

- 目标分解六步法：解读、研判、说明、收集、确定、考核

##### 2. 教练能力

- PESOS 五步训练法：准备--说明--示范--观察--督导

## 演练：销售能力辅导

### 3. 沟通能力

- 工作沟通四步法：问题—方法—资源—共识

### 4. 激励能力

- 正激励与负激励
- 物质激励与精神激励

## 研讨：个人管理素养 SWOT 分析

## 三、如何将销售业绩的不确定性变为可控的？

### 1. 销售业绩与销售工作量推导公式

- 从业绩目标推导个人销售工作量
- 销售中五项核心工作：准客户开发、客户邀约与接洽、产品（服务）说明、销售异议处理、促成

## 演练：推导销售人员工作量

### 2. 过程管控利器--工作日志

- 工具：《工作日志表》介绍
- 工作日志的标准使用方法

### 3. 工作日志的管理

- 工作日志查阅与分析
- 基于工作日志的四项重点管理：客户开发量、转化效率、单量、复购量

## 案例：这个销售人员该如何帮助？

## 四、如何高效实施销售团队的日常管理？

### 1. 销售团队高效日常管理三原则

- 清晰
- 及时
- 激励

### 2. 销售团队高效日常管理模式—会议经营

- 会议经营的内容与价值
- 两大类八项会议的实施与操作

#### ◇ 日常管理类

早会：流程、操作、目标

夕会：流程、操作、目标

周例会：流程、操作、目标

月度经营分析会：流程、操作、目标

季度/半年度/年度总结分析会：流程、操作、目标

#### ◇ 激励类

分享会：时机、流程、操作、目标

辅导会：时机、流程、操作、目标

工作坊：时机、流程、操作、目标

## 演练：制作你的会议经营计划