

电销主管综合管理能力提升

主讲：金玉成

课程收益：

- 1、电销主管的角色认知、自我定位与综合能力提升
- 2、掌握新人生涯规划与辅导育成的方法
- 3、掌握日常经营与现场管理工作的关键
- 4、建立健全会议经营与掌握个案的辅导
- 5、掌握属员绩效考核与目标规划的关键
- 6、掌握属员激励与能力提升的操作方法
- 7、掌握高效的时间管理与高效沟通技巧

课程时间：2天，6小时 / 天

课程对象：电销部门各层级管理者

授课方式：

专题讲授、案例分析、工具分享、互动提问、小组讨论、场景模拟、启发教学

课程大纲：

一、电销主管的角色与职责

- 1、一张图找准你的位置
- 2、角色认知与误区
- 3、电销主管的角色与职责
- 4、三大困惑：头重、腰酸、脚轻
- 5、管理认知：解决问题的关键

6、电销管理的三心与四力

二、电销管理与必备能力

1、什么是电销管理

2、电销管理的目的

3、管、理、育、安

4、因为服，所以从

5、从管家到服务专家

6、电销主管计划能力

三、电销主管的五项技能

1、选：招聘

2、育：辅导

3、用：实践

4、留：考核

5、断：辞退

四、团队管理始于高效沟通

1、沟通：上下一心、令行禁止的关键点

2、破局：新晋主管如何有效的树立威信

3、困惑：团队很难形成有效执行的根源

4、方法：团队内部高效沟通策略十二式

5、对立：如何有效化解新老员工的冲突

五、打造高绩效电销团队

1、组建规划：文化、精神、目标、成长、共生

- 2、目标管理：SMART 法则与闲人法则的交叉
- 3、会议经营：STAR 法则、不要为了开会而开会
- 4、建立归属：精神家园、成长必备、聚人聚心

六、以业绩为导向的辅导系统

- 1、学会有效角色转化
- 2、提高属员生存能力
- 3、建立团队辅导系统
- 4、属员辅导三大训练：知识、技巧、心态
- 5、如何设定辅导计划
- 6、如何实行辅导考核
- 7、一对一与一对多

七、属员的考核、激励与潜能开发

- 1、潜能开发
 - A、为何会出现士气低落
 - B、如何激活销售的信心
 - C、物质与非物质性激励
 - D、由己及人与团队共生
 - E、辅导：开发潜能最优方式
 - F、分享：团队潜能激活策略
- 2、考核激励
 - A、六大考核：绩效、考勤、态度、效率、学习、价值
 - B、四大激励

C、八个方案

D、八个了解

3、言传身教

八、电销主管的时间管理

1、案例分享

2、情景模拟

3、工具分享

4、互动发布

九、课程回顾与互动交流