

# 高绩效团队打造与销售能力提升

主讲：金玉成

**课程对象：**

**课时安排：**1天，6小时/天

**授课方式：**

专题讲授、案例分析、经验分享、小组研讨、互动提问、头脑风暴、启发教学

**课程大纲：**

## 第一讲、销售过程精细化管理

### 一、业务员 / 经理的一天

#### 1、业务员的忙盲茫

——早会、客户筛选、电话邀约、客户拜访、方案讲解、资料递交、意向沟通、销售会议、促成签单、Q&A、夕会……

——九大困惑剖析

#### 2、经理的清轻倾

——召开会议、销售计划、团队管理、工作检查、重点客户、绩效考核、团队建设、部门协同……

——八个难点解析

### 二、销售过程精细化管理

#### 1、种什么因得什么果

#### 2、管理者需要关注的四个要素

——明确、正确、准确、精确

#### 3、PDCA

——PLAN：大的框架、具体销售计划、详细行动计划

——DO：签单率=售前 X 售中 ± 售后

——CHECK：定期检验，有效实施目标考核

——ACT：对目前发现的各种问题进行修正和改进

#### 4、PDCA 示例呈现与工具分享

## 第二讲、团队人员辅导

### 一、解决绩效障碍，提升销售业绩

#### 1、差异化辅导方法

——员工分类和辅导方法

有意愿，无能力（0-3个月员工）

无意愿，无能力（3-12个月员工）

无意愿，有能力（1年以上员工）

——辅导对象的确定

——销售训练的方法

讲怎么做、做给你看、该怎么做、做给我看、反馈怎么做、总结怎么做

#### 2、启发式辅导及流程

——为辅导面谈做准备

——建立融洽关系的开场

——提问并让被辅导者意识到存在的问题

——探讨问题产生的原因及解决问题的方法（启发式/说服式）

- 明确下步双方会做的跟进工作
- 制定下步辅导计划
- 3、结果式辅导及流程
- 为辅导面谈做准备
- 建立融洽关系的开场
- 辅导者直接陈述问题及期望值
- 销售人员做总结，并与辅导者达成共识
- 明确下步双方会做的跟进工作
- 辅导者制定下步辅导计划

## 二、建立辅导的团队文化

- 1、一对多辅导方法及注意事项
- 2、同事之间的辅导及注意事项
- 3、自我辅导

## 三、差异化员工激励与员工积极心态培养

- 1、了解销售激励
  - 2、明确团队价值观
  - 3、掌握销售激励常用方法
  - 4、人性化激励的常用方法
  - 5、不同成长阶段员工之激励
  - 6、培养员工积极心态
- 帮助员工设定有动力的目标
  - 激励员工保持积极心态

## 第三讲、课程回顾与总结