

销售团队管理提升实战训练

课程背景：

随着社会环境、人才结构、和企业环境的不断变化，在企业发展过程中，销售团队管理效能低下对现代企业生存和发展造成最大的影响。提升销售团队管理效能对提高企业竞争力、管理效益以及企业长远发展，应对更加严峻的市场竞争，至关重要。据统计，大多销售经理都是从一线优秀销售人员提拔上来，基本是按照做业务模式管理团队，即不系统也无相应的方法论，往往最终导致团队成员意志消沉，管理者又一筹莫展达不成业绩。所以，正确认知销售经理的角色作用，掌握管理手段及关注正确指标是销售管理者重要且是迫切的需要。本课程从销售团队管理实践出发，着眼于解决销售团队管理中的实际问题。具有很强的实践性和实用性。能够切实的为企业发展提供更多实效的帮助。

课程收益：

- 1、使参训者能够从根本上了解销售团队管理的本质
- 2、把握销售团队管理中的三个核心
- 3、熟练掌握营销战略制定及市场分析的相关方法及工具
- 4、能够针对市场情况制定行之有效的销售规划
- 5、从销售团队管理中决定效能的文化、人才、组织、管理等关键环节入手进行系统的梳理，从根本上提升团队管理效能

课程大纲：

壹、销售团队管理管什么？

1. 销售团队管理管什么？
2. 高效能销售团队管理的三着眼点
 - 1) 任务为核心
 - 2) 系统为基础
 - 3) 团队为保障

贰、销售经理高效能销售系统的搭建

1. 销售竞争的本质：价值、模式、团队

2. 销售团队高效能的四大表现

- 1) 销售额
- 2) 利润率
- 3) 占有率
- 4) 品牌数据

3. 影响营销战略的市场数据分析

- 1) 行业分析
- 2) 竞争分析
- 3) 渠道分析
- 4) 客户购买动机与行为分析
- 5) 企业资源与能力分析

4. 营销战略分析与制定

- 1) 销售目标是多少？
- 2) 销售现状怎么样？
- 3) 预期增量从哪来？
- 4) 产品与服务如何触达？
- 5) 市场计划如何定？
- 6) 风险如何规避？

参、 销售经理的高效能市场管控体系搭建

1. 从愿景到目标

- 1) 经理必须做的一件事——描绘愿景
- 2) 从来都不陌生的名词——“目标”
- 3) 是目标的管理还是对目标的管理

2. 目标设定与细化分解

- 1) 以终为始——精准你的目标
- 2) 制定目标的原则
- 3) 目标制定程序
- 4) 目标说明——双向沟通——目标承诺——目标商讨——行动计划——目标发布

- 5) 如何制定行动计划？
- 6) 要事第一、第二象限和 80/20 法则、猴子定律
3. 整合体系——团队高效能执行
 - 1) 团队执行力不强的原因
 - 2) 高效能执行的秘诀
 - 3) 如何面对“任务黑洞”
 - 4) 如何布置与接受任务？
 - 5) 如何消除执行阻力？
 - 6) 确保执行成果
 - 7) 监督的心态和必要的控制
 - 8) 团队监控的主要手段
 - 9) 表单管理、例会管理、销售随访、绩效面谈

四、 团队文化管理——人文断层时代全面到来

1. 人文断层-企业发展必须逾越的鸿沟
2. 人文的变迁
3. 正视现代社会新人文
4. 人文时代经营管理者的思维打造
5. 人文断层时代经营管理者两大手段找回人文
 - 1) 呼唤人文的回归
 - 2) 为人文回归安个家

伍、 团队人才管理——人才断层时代全面到来

1. 人才断层-企业必须夯实的基础
2. 企业出现人才断层的原因分析
3. 人才断层时代的应对之道
4. 也谈用人之道
 - 1) 管理者的识人之道
 - 2) 管理者的育人之道
 - 3) 管理者的安人知道
 - 4) 管理者的用人之道

六、 团队人才管理—管理断层时代全面到来

1. 企业人才使用之“伤”
2. 管理者必备的两项能力
 - 1) 业务能力
 - 2) 管理能力
3. 管理者必备几种管理技能
4. 团队管理的真义
 - 1) 曾经优秀的企业为什么会失败？
 - 2) 为什么是团队而不是个人
 - 3) Z时代团队成员打造的两种硬核素质
 - 4) Z时代员工管理“新思维”
5. 沟通无处不在——经理的沟通艺术
 - 1) 沟通的本质和沟通模型
 - 2) 沟通不良的弊病
 - 3) 高效能沟通四大技巧：聆听、发问、厘清、回应
 - 4) 同理心沟通打开下属心扉
 - 5) 如何与不同类型团队成员沟通
6. 释放潜能——团队的授权、激励与辅导
 - 1) 如何高效授权
 - 2) 常用的不花钱激励六诀
 - 3) 教练辅导与部属培育
 - 4) 教练七步法
 - 5) 如何打造高效能团队
 - 6) 打造高效能团队关键点
 - 7) 高效能职业化团队特征
7. 高效能销售团队打造的十个原则