

《卓越狼性销售团队的建设与管理》

【课程背景】

商场如战场，销售队伍就是企业占领市场的先头部队，但是销售队伍却往往无法让销售经理满意。销售队伍出现各种各样的问题的根源在于企业普遍缺乏一整套建设与管理销售队伍的体系，因而只能“头痛医头、脚痛医脚”。兵法曰：“夫善战者，求之于势，不责于人。”

【课程收益】

本课程从狼性销售团队的建设（建设篇）和销售队伍的规划、培养、控制、激励等管理方面（管理篇）入手，系统阐述如何打造销售队伍的“整体势能”，帮助销售经理从“见招拆招、触景生情”式的管理，逐步走向系统和规范，进而打造出能征善战的狼性销售团队。

【课程特色】

理论分析、案例讨论、实例分析、角色扮演、培训游戏、故事描述等灵活多样的培训形式，在轻松愉快的环境中得到提升。

【课程对象】 销售经理，销售主管，销售相关骨干人员

【课程时长】 2天（6小时/天）

【课程大纲】

建设篇

一、开场

二、销售管理中常见的困惑

三、管理的实质，管理管什么？

四、什么叫团队？

五、何谓狼性？狼性对团队建设的启示。

六、为什么要打造狼性团队？

1、狼性团队的个性特征

2、狼性团队的共性特征

3、狼的精神

七、如何建设狼性团队？

1、营造狼性团队文化

2、树立危机意识

3、强化管理和执行力

4、以业绩和结果为导向

管理篇

一、管理篇开场

二、销售队伍现存问题原因及分析

1、营销的运作过程

2、销售队伍的核心作用

3、销售队伍常见问题

4、销售队伍出现问题的主要原因示意图及解决思路

三、销售模式与管理风格的匹配

1、销售队伍管理风格的实质

2、产品销售属性解析图

3、“效率型”与“效能型”两种销售模式的比较

4、管理“效率型”与“效能型”团队的侧重点

四、销售人员的甄选

1、效率型销售对销售人员的要求

2、效能型销售对销售人员的要求

3、如何面试销售代表

五、系统培训销售团队的“四个冲程”

1、销售团队培训中常见问题

- 2、销售队伍培训涉及领域和方式
- 3、系统培训销售队伍的“四个冲程”
- 4、系统培训销售队伍的四个步骤
- 5、入职强化训练
- 6、“培训四冲程”之销售专项训练

六、销售团队日常管理控制的“四钩一罩”

- 1、销售队伍日常管理控制过程中的常见问题
- 2、管理控制的要点
- 3、管控销售团队的四钩一罩
- 4、第一把“钢钩”是管理表格
- 5、第二把“钢钩”销售例会
- 6、第三把“钢钩”是随访观察
- 7、第四把“钢钩”是工作述职
- 8、不同成长阶段“四把钢钩”的侧重分配

七、销售人员的在岗评价

- 1、评价销售人员时的常见问题
- 2、三维度评价法

- 3、评价后的典型行动策略
 - 4、销售员四大分类及不同的管理风格
 - 5、影响销售人员工作状态的八只“拦路虎“
 - 6、马斯洛的需求理论同双因素理论对比
 - 7、双因素理论及在团队激励中的应用
- 八、销售经理的自我成长
- 1、销售经理常见管理误区
 - 2、销售经理与销售代表的工作差别
 - 3、销售经理的管理职能及定位
 - 4、团队管理的原则
 - 5、销售团队管理实用攻略
- 九、课程结束