

# 销售团队管理技能培训

## ——打造铁血销售团队

**主讲：**凌洁冰

**课时：**1-2天

**受众：**销售团队管理者

### **课程背景与收益：**

竞争越来越激烈，销售团队的建设与管理企业的重中之重，会带兵的将军才是好将军，好将军就一定要激发团队成员的潜力，销售团队才能具备血性发挥战斗力。课程就如何培养血性、如何组建铁血销售团队、铁血销售团队如何分工协作、如何管理铁血销售团队等问题，用案例、情景模拟、角色演练，头脑风暴等形式进行深入讲授。

### **第一节：团队管理者认知与雷区**

1. 职责模糊，把自己当销售人员
2. 自身能力强，领导力极差
3. 心胸狭隘，容不得下属进步
4. 意气用事，不能客观评价下属
5. 业绩好的一定是人才吗？
6. 团队目标不清，管理随心
7. 沟通无方法
8. 对销售人员招聘不上心，更不懂留人

### **第二节、团队管理者必备特质**

1. 懂得合理安排时间
2. 以身作则，成为员工学习的榜样
3. 具备创新意识，能创新
4. 经验丰富，不唯经验是从
5. 不专权，懂授权
6. 善于鼓励和赞美
7. 值得信赖，成为员工的好伙伴
8. 懂得关心下属，处事公正
9. 严守底盘，自控力强

解析：管理者在销售团队中扮演的角色

### **第三节：如何组建高绩效销售团队**

- 1、狼性销售人员的特点
- 2、正确处理有问题的员工

业务技巧不熟

懒散疲惫，漫不经心

拉帮结派

走私单

### **第四节：铁血销售团队如何开展工作**

- 1、转变销售思路

客户的感受重要

如何“推”与“拉”结合？

- 2、如何开展销售？

找对路子

快稳准狠

3、如何面对员工销售过程中出现的问题

为什么要多问：你怎么想的？

客户异议如何处理？

成交技术如何推广？

为何要树立销售明星典范？

### **第五节：铁血销售团队目标管理**

1、进行目标管理的作用

2、影响销售目标实现的因素

3、设定销售团队目标七步骤

4、引导销售人员分解目标

### **第六节：铁血销售团队必备协作意识**

1、缺乏团队意识就缺乏竞争力

如何才能融入团队？

销售团队管理者的核心竞争力是什么？

2、如何与不喜欢的人合作

3、如何做到团队合作？

4、配合同事，帮助同事就是帮助自己

**案例：如何化冲突为合作？**

## **第七节：如何管理铁血销售团队**

- 1、铁血销售团队的管理铁律
- 2、销售团队管理四要点
- 3、如何让销售人员具备血性
- 4、制度与文化双手抓

## **第八节：彻底有效执行**

- 1、没有执行力，就没有竞争力
- 2、借口对目标带来的冲击
- 3、消除拖延与扯皮
- 4、4R 执行工具应用

R1 结果定义

R2 一对一责任

R3 检查与跟踪

R4 即时激励

**课程回顾与总结，讲师点评与答疑！**