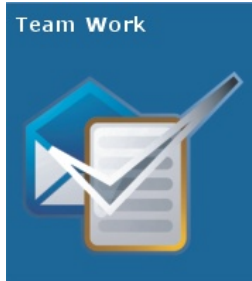


# 《团队建设与管理：销售团队打造与业绩提升》

标准课时：2天

## 【课程概览】



现代管理学之父彼得·德鲁克把经理人的工作内容归纳为五项—设定目标、建立组织、激励与倾听员工、评量成效、培养人才。显然，一个卓越的销售团队管理者必须具备这些理念与方法，并能从容、自信地应对一系列现实问题，包括从业务到主管有哪些心态调整？如何识别和招募新人？如何训练员工并使他们快速成长？怎样制定团队目标和销售计划？怎样实施销售团队的日常管理？如何与团队成员沟通并给予正确、有效的激励？如何评定员工绩效，引领团队达成业绩目标……

本课程将一一解答这些问题，为如何建设与管理一支高绩效的销售团队提供行动指南。基于团队绩效的三个要素（态度、能力和组织支持），课程对销售团队管理体系作出全面梳理，构建六大工作模块——员工招募与面试，业务训练与辅导，销售目标与计划，团队管理与控制，部属激励与沟通，以及绩效评估与考核。通过系统讲解和演绎，课程致力于帮助学员成功进入销售管理的角色，变“放养”为“圈养”，给予员工支持，获得员工信任，带动员工热忱，使团队一步步朝着规划的目标前进。

## 【培训对象】

销售团队主管，营销部门经理/总监；可作为有经验的销售管理者强化和提升的课程，也适用于需要扩展对销售管理体系认知的其他营销从业人员和企业高管。

## 【学习收获】

- 认知销售团队建设与管理的核心工作模块，提升团队工作意愿、业务能力和组织支持
- 在识别、招募优秀销售人员上懂得加大投入，宁缺勿滥，确保赢在起点
- 利用多种途径培育销售人员，系统实施有针对性的业务训练与辅导
- 通过与销售人员一同拟定从目标、战略到战术的销售计划，促进指标有序下达和分解
- 运用团队日常管控的四大利器——表单、例会、随访和述职，做精细化管理
- 解析激励“双因素”理论，找到最佳的员工激励方式，全面提升团队士气与绩效

## 【授课方式】

- 情景式授课，以参训学员实际工作为案例，诠释实用的高效团队建设与管理技巧
- 通过面对面的专题小组形式反复练习和获得反馈，拟定应对策略和行动计划
- 专有培训视听辅助教材和案例教学，帮助参训学员成功担当一流团队主管的角色

## 【内容纲要】

### 01 管理流程与核心

- 员工业绩三大要素——态度，能力以及组织支持

### 02 员工招募与面试

- 成功销售五项特质——从职业素养，到服务意识

- 团队经营六项工作——从招人育人，到带人选人
- 有效的管理者一定注重贡献，而不是权力
- 团队管理应用表单：销售管理自检表
- 新人招募两大关键——工作说明书与专业化面试
- 销售经理人的最重要职能之一，是招聘
- 团队管理应用表单：面试提问示例
- 03 业务训练与辅导
- 业务提升三条路径——从专题课程到实地辅导
- 销售训练六个模块——从产品知识到销售技能
- 招对人并给予其良好的培训，管理工作已完成 2/3
- 团队管理应用表单：员工学习计划表
- 04 销售目标与计划
- 精确定义业绩指标，符合 SMART 目标原则
- 应用 SWOT 模型分析和制定销售战略
- 确定战术，并编制一个执行每项战术的行动计划
- 团队管理应用表单：销售计划模板

#### 05 团队管理与控制（一）

- 管理表单——监控进度，发现机会，提供指导
- 执行关键：主管应及时看，有反馈，多支持
- 销售例会——信息交流，团队激励，培训研讨
- 团队管理应用表单：销售例会议程表

#### 07 部属激励与沟通（一）

- 激励与倾听员工——经理人的五项核心工作之一
- 学会告知——告知情况，提供反馈，给予认可
- 学会询问——倾听员工，鼓励参与，进行授权
- 团队管理应用表单：激励的最佳方式（视频）

#### 06 团队管理与控制（二）

- 随访观察——辅导部属，评估能力，分析市场
- 执行关键：访前规划，访中观察，访后评估
- 述职谈话——评定绩效，拟定目标，增进信任
- 团队管理应用表单：工作述职记录表

#### 08 部属激励与沟通（二）

- 激励“双因素理论”——从没有不满意到满意
- 保健因素分析——薪资与岗位安全，工作环境…
- 激励因素分析——被认可与成就感，职业发展…
- 团队管理应用表单：团队激励行动表