
概述

面对市场的快速变化和技术的日新月异，一个销售团队所面对的竞争压力就随之快速增加。近来疫情的影响，市场的变化就更为不可预测，而销售目标并不会因此而随之调整，这就造成销售人员极大的心理及工作压力。在这个时刻销售领导者的能力就成为影响销售绩效的决定因素了。

一个销售领导者必定懂得如何平衡管理行为及领导行为，又能够获得销售人员的信任在不同的团队发展阶段，针对销售人员的动机及能力状况采取不同的技巧，以确保目标达成所应有的执行力。经过多年的研究，一位优秀的销售领导者必定拥有优异的领导能力，能够激发销售人员的主观能动性，兼顾短期及长期的任务及目标的同时，能够发展个人及销售人员的能力。我们把这些能力定义为：MEDIA：

- **Mindset** 管理思维：从销售人员到销售领导者，就必须离开原来工作习惯的舒适区到学习区，来进行销售人员的管理及领导工作；要进行掌握投资时间的管理；做好个人的品牌定位。
- **Empowerment** 弹性授权：布置工作是管理者的基本工作，而授权必须细腻地依照销售人员的准备程度来选择授权的谈话；依照销售人员的准备程度选择进行辅导的工作或指导的工作。
- **Dialogue** 真诚对话：能够掌握说出的语言匹配个人的意图；能够透过推断阶梯来理解销售人员的想法，和帮助销售人员理清自己的想法；能够做出强有力的提问来引导谈话的方向；并能够提出有效的建议。
- **Integrity** 正直领导：必须要有远见思维，能够做好结合公司及个人的愿景和使命，发展出个人的愿景和使命，结合公司及个人的价值观，明确符合价值观的行为，进而成为个人行为习惯。唯有愿景、使命、价值观和行为的高度一致性，才能展现领导者应该具备的正直。
- **Advantage** 发展优势：当人们在发挥优势地工作是敬业度最高的时刻，因此领导者要能够明确销售人员的优势，并与其工作所需之能力相结合；管理者也需要引导销售人员发现其发展机会，并提供成长所需要的资源和提供支持。

课程收益

在课程结束后，您的学员将学会以下技巧：

- 能够理性地计划时间的运用，达到最高的投资回报
- 准确地定位自己，摆正自己的位置
- 清晰地审视自己的行为，确保展现出正直的行为来获得销售人员的信任
- 匹配意图与语言，展现真实领导力
- 清晰理解销售人员的想法及缘由，而不受偏见的影响
- 有技巧地提出意见，推动对话的进行，产生有效的行为和结果
- 能够判断销售人员的准备程度，选择适当的授权方式，确保结果可以交付
- 掌握销售人员的辅导技巧，帮助销售人员选择适合的方式达成目标
- 掌握销售人员的教导技巧，教授销售人员工作所需要的能力
- 能够建立销售人员的能力模型，并评估销售人员能力的水平
- 掌握与销售人员进行能力成长的对话，并提供有效的支持

[Redacted Title]			
模块	课程大纲	时间分	教
课程导入	<ul style="list-style-type: none"> • 开场（客户方） • 破冰活动 • 研讨公约 • 课程介绍 • 讨论：学员面临的挑战是什么？ 	30分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容 • 猜谜 • 小组
第一单元 Mindset 管理思维	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：管理者的转型，确保 • 分析自己不愿离开舒适区的因素 • 管理者思维：投资回报率 • 有效投资时间的工具 • 领导风格的确定 • 建立个人的领导力品牌 	150分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容 • 技巧 • 个人 • 小组
第二单元 Empowerment 弹性授权	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：依照销售人员的准备程度，有效授权及提供支持 • 分析销售人员的准备程度工具 • 选择授权方式的对话工具，并进行授权对话的演练 • 辅导技巧：GROW • 指导技巧：PIDAN 	150分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容 • 技巧 • 个人 • 小组 • 角色
第三单元 Dialogue 真诚对话	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：与销售人员的对话，能够双向沟通达到行动的共识 • 应用推断阶梯来全面理解销售人员的想法 • 匹配意图与语言的一致性 • 透过提问技巧来探索销售人员的意图 • 提出看法及意见的表达技巧 	150分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容 • 技巧 • 个人 • 小组 • 角色
第四单元 Integrity 正直领导	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：建立正直领导力的形象，获得销售人员的信任 • 愿景、使命及价值观的定义 • 发展愿景及使命，用故事的力量来强化之 • 明确价值观及匹配行为 • 评估自己的价值观行为 • 改善自己的行为习惯 	150分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容 • 技巧 • 个人 • 小组 • 即兴

<p>第五单元 Advantage 发展优势</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：应用销售人员的优势来发展组织所需要的能力，提升销售人员的敬业度而提供绩效 • 制定销售人员能力模型 • 评估销售人员能力的水平 • 自我评估 24 项优势的优先级 • 为何发挥优势会获得快乐及幸福 • 引导销售人员做出能力发展计划的谈话 	<p>150 分</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 内容 • 技巧 • 小组
<p>休息时间：上下午各一场 15 分钟休息 中饭休息时间：1 个小时</p>			
<p>总课时长度</p>			<p>1</p>