

当责销售团队管理

概述

面对市场的快速变化和技术的日新月异，一个机构必须增加灵活性和提高客户满意度，从而使自己获得竞争优势。为了实现此目标，所有的机构都在不断提升学习能力。如果机构中的个人不利用每天都会碰到的机会学习并成长，机构也就失去进步的机会。

在本课程的学习，帮助学员从一个优秀销售人员到销售经理的角色转换。销售人员在过去职位的表现非常优异，但不能保证成为一个优异的销售经理。在本课程中，会针对销售经理需要具备的基本技能及知识作广泛的介绍，让学员知道两者工作之间的差异，以及建立做好销售经理所需要的基本技能。

本课程加入『当责』的内容，期望能够让新任的销售主管，不要因为新职位所带来不间断的挑战而有挫折感，反而是把眼前的挑战视为成长的机会。

学习流程

在课程中，学员将通过不同形式学习活动，来学习以下课题：（这些活动将包括小组与全体讨论、个人与结队练习等…）

- 当责的选择
- 团队的发展阶段
- 弹性领导技巧
- 激励员工的方式及沟通目标

课程收益

在课程结束后，学员将学会以下技巧：

- 理解工作的挑战是让自己成为更好的人
- 分析自己团队的阶段，采取不同的领导风格
- 理解人类的激励原理，并激发员工的激情
- 掌握主管所需要的两种管理工具，适当的选择应用

《当责销售团队管理》

模块	课程大纲	时间分	教学方法
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"> • 内容讲解 • 引导活动 • 小组讨论
第一单元 当责的选择	<ul style="list-style-type: none"> • 单元的目的：让学员了解工作不只是为公司的绩效，更是为自己的成长和幸福 • 当责的定义：当责与负责的不同决定人生的态度 • 当责的困难：当责的本质就是对于结果负最后责任，面对当责的压力造就当责困难 • 活动：关键时刻 • 当责的流程：颓废的漩涡 - 圣严法则 • 选择决定命运 • 活动：增进当责态度与行为的九个情境 	120分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 工具介绍 • 小组讨论
第二单元 团队的发展阶段	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：团队的发展有不同的阶段，不同的阶段需要不同的领导风格 • 介绍四个团队发展阶段 • 不同阶段的领导风格及提示 • 活动：判断自己的团队的发展阶段，并提出建议 	60分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 引导活动 • 小组讨论及大白纸报告
第三单元 弹性领导技巧	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：分析员工的状况，进而选择正确的领导行为 • 两种不同的领导行为 <ul style="list-style-type: none"> - 指示行为的方法 - 支持行为的方法 • 如何选择领导行为 • 活动：选择自己的员工，进行模拟 	90分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 引导活动 • 个人活动 • 两人角色扮演
第四单元 激励员工的方式及沟通目标	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：激励员工不是只有金钱，还有很多不同的方式及原理 • 马斯洛的需求层次理论 • 内在激励的力量及方式 • 沟通目标的技巧 • 活动：沟通目标的角色扮演 	90分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 视频演示 • 个人分享活动
	总课时长度		6小时 30分

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