
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。

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…）

- 管理及领导的概论
- 业绩管理的架构
- 团队的发展阶段
- 激励员工的方式
- 不同员工弹性领导
- 目标的设定及沟通
- 培训及工作指导

课程收益

在课程结束后，学员将学会以下技巧：

- 了解成为主管所需要的心态转变及对应的技巧
- 掌握如何将公司的策略转换为销售人员的行动，以强化执行力
- 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
- 明确目标设定的标准，并如何进行沟通
- 知道培训与工作指导的差异，并适当选择应用

《高效销售管理者的成功之道》

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 高效管理概说	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目标：对于高效管理建立一个基础的概念 • 什么是管理 • 什么是领导 • 优秀销售人员与销售领导的比较及转换 • 课程设计的架构 	90分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 引导活动 • 个人活动 • 小组讨论
第二单元 业绩管理的架构	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：掌握策略架构，能够分析及理解组织所交付的任务及影响；如何组织语言进行汇报，并掌握沟通及汇报内容的组织技巧 • 业绩管理的架构 • 什么是愿景、使命、目标 • SMART 目标的特性 • MECE 工作分解原则 • SSA 业绩管理架构 	150分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 工具介绍 • 小组讨论 • 问题分析及解决
第三单元 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 	90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
第四单元 激励原理 - 内在动机	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：懂得员工为什么会努力工作的动机 • 激励的时代及需求原理 • 发现激励员工的方法 • 活动：个人的成功经历 	90分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 视频演示 • 个人分享活动
第五单元 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

第六单元 目标的设定及沟通	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：如何设定分解目标，并进行沟通 • 员工的一天 • 目标设定的 SMART 原则 • PDCA 的循环 • 目标计划工具的介绍 • 活动：设定目标 • 沟通目标的技巧 • 活动：沟通目标的角色扮演 	120分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 引导活动 • 工具使用 • 个人活动 • 二人角色扮演
第七单元 培训及工作指导	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：理解培训的方式及工作指导的步骤 • 分析培训的需求（解释培训不是教育的概念） • 培训需求的来源 • 培训的管理 • 培训的方式 • 工作指导的步骤技巧 • 活动：工作指导的模拟 	120分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 引导活动 • 工具使用 • 个人活动 • 小组演示/模拟
总课时长度		13小时0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			