

# 销售模式及管理

## 概述

销售项目是一件麻烦的事情，因为：

- 许多企业的销售的时间总是在三个月以上，当有好几个销售项目同时进行的时候，就发生销售管理的困难。
- 销售业绩目标如何与各个销售项目做连接，以确保销售业绩目标的达成。
- 在整个销售管理中，要如何规划资源，以确保销售业绩目标的达成。

此课程是聚焦于管理的，如何进行销售模式及管理。

## 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…）

- 销售管理的架构
- 销售结果的业绩指标
- 制定销售策略的策略指标
- 设计及规划销售漏斗的活动指标
- 销售项目的销售漏斗管理模型
- 销售漏斗阶段的定义及管理
- 反向预估的计算及计划

## 课程收益

在课程结束后，学员将学会以下技巧及收获：

- 掌握销售管理的架构，有理有序地规划及进行销售计划
- 如何制定三类的销售结果指标
- 如何制定及规划五类不同的销售策略及进度指标
- 如何规划及设计五类不同的销售流程指标
- 如何界定及细化销售管线或销售漏斗的流程管理
- 如何从业绩目标反向预估销售的活动量及投入资源

# 销售模式及管理

模块	课程大纲	时间分	教学方法
课程导入	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 开场（沟通对象方）</li> <li>• 破冰活动</li> <li>• 研讨公约</li> <li>• 课程介绍</li> <li>• 讨论：学员面临的挑战是什么？</li> </ul>	30分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> <li>• 猜猜看</li> <li>• 小组讨论</li> </ul>
第一单元 销售管理架构	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 单元目的：学习销售管理的架构，如何从业绩目标拆解到可以控制的销售活动</li> <li>• 如何创造高绩效的销售项目</li> <li>• 销售管理的三层架构</li> <li>• 什么是 A-O-R 指标</li> <li>• 三类销售结果及指标</li> <li>• 五类销售策略及销售目标的指标</li> <li>• 五类层次的销售流程指标</li> <li>• 活动：选择适合的指标，进行管理</li> </ul>	180分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> <li>• 工具介绍</li> <li>• 小组讨论</li> </ul>
第二单元 销售漏斗管理	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 单元目的：学习销售漏斗管理的模型，能够精确掌握销售漏斗的进度，并进行业务的推动</li> <li>• 什么是销售漏斗模型</li> <li>• 项目阶段、管线阶段的定义</li> <li>• 定义各个销售步骤、HPA、工具</li> <li>• 活动：界定适合自己业务的销售漏斗方式</li> </ul>	120分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> <li>• 工具介绍</li> <li>• 小组讨论</li> <li>• 角色扮演</li> </ul>
第三单元 反向预估计划	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 单元目的：如何从销售业绩目标，反向计算所需要投入的活动及资源</li> <li>• 如何利用销售漏斗，进行销售业务目标的反向计算所需要投入的活动</li> <li>• 如何利用销售漏斗，进行销售业务目标的反向计算所需要投入的资源</li> <li>• 活动： <ul style="list-style-type: none"> <li>- 用自己的业务状况，进行计算，可以供学员课后的使用</li> </ul> </li> </ul>	60分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> <li>• 工具介绍</li> <li>• 小组讨论</li> <li>• 角色扮演</li> </ul>
	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

