

销售漏斗管理技巧

概述

项目销售是一件麻烦的事情，因为：

- 项目销售的时间总是在三个月以上，当有好几个项目销售同时进行的时候，就发生销售管理的困难。
- 销售业绩目标如何与各个项目销售做连接，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。

此课程是聚焦于项目销售的，如何进行销售漏斗管理。

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
- 项目销售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

销售漏斗管理技巧

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（沟通对象方） • 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 • 猜猜看 • 小组讨论
第一单元 销售管理架构	<ul style="list-style-type: none"> • 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 • 如何创造高绩效的项目销售 • 销售管理的三层架构 • 什么是 A-O-R 指标 • 三类销售结果及指标 • 五类销售策略及销售目标的指标 • 五类层次的销售流程指标 • 活动：选择适合的指标，进行管理 	180分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 工具介绍 • 小组讨论
第二单元 销售漏斗管理	<ul style="list-style-type: none"> • 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 • 什么是销售漏斗模型 • 项目阶段、管线阶段的定义 • 定义各个销售步骤、HPA、工具 • 活动：界定适合自己业务的销售漏斗方式 	120分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 工具介绍 • 小组讨论 • 角色扮演
第三单元 反向预估计划	<ul style="list-style-type: none"> • 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 • 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 • 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 • 活动： <ul style="list-style-type: none"> - 用自己的业务状况，进行计算，可以供学员课后的使用 	60分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 工具介绍 • 小组讨论 • 角色扮演
	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

