

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：销售管理的挑战 	15分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 引导活动 • 小组讨论
第一单元 销售人员的能力管理	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：了解销售人员的能力是如何管理 • 销售辅导管理的两个范围 • 销售人员的能力分类 • 能力提升的手段 • 活动：能力的分类及提升手段 	30分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 引导活动 • 个人活动 • 小组讨论及报告
第二单元 销售量化管理	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：掌握销售业绩的架构及预测 • 销售策略的同心圆 • 三种目标的类型 • 不同的销售策略 • 不同的销售流程 • 活动：销售业绩的预测 	90分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 引导活动 • 小组讨论-便利贴、大白纸
第三单元 时间管理及工具	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：学习时间管理的方式及工具 • 智能手机的 APP：两个时间管理的 APP • 提醒事项：提醒事项的功能及理论 • 日历：日历的功能及理论 • 活动：智能手机的操作 	45分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 工具介绍 • 个人活动
第四单元 客户管理	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：掌握客户分类及管理 • 客户分类的目的 • 客户的大分类 • 客户分类管理的步骤 • 活动：进行自我的客户分类及管理 	75分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 引导活动 • 个人活动 • 小组讨论
第五单元 销售目标计划	<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 	75分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 工具介绍 • 小组讨论
	总课时长度		6小时

