
概述

许多的销售经理（可能是新手，也可能是老手）总是挣扎在救火的路上，那里的火势大就往哪里去。销售经理总是疲惫地应对灾难，这就是大多数销售经理的生活。而唯一的解决方式就是：先发力™，也就是要先发制人制事。

以目标为导向的销售团队管理能够让您：

- 使用更少的时间来完成任务
- 专注于未来，而非忙着扑火
- 激发销售人员达成目标
- 关注销售人员成为优秀玩家
- 建立先发力的文化，让销售人员管理自己
- 增进日常的工作效率
- 减少时间于无用功
- 使用教练和辅导技巧来提升销售人员的能力
- 建立和管理销售指标，能够更好预测营业额

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。

模块	课程大纲	时间分	教学方
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 • 引导 • 小组
第一单元 先发力销售经理	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目标：对于先发力销售经理做定义 • 企业经营的架构 • 市场营销的工具 • 销售经理的角色定位：销售代表与销售经理的比较 • 管理销售流程，而不只是销售人员 • 建立先发力™的文化 	120分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容 • 引导 • 个人 • 小组
第二单元 时间及人员管理	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：时间及人员是销售经理最重要的资源，也是销售业绩的基石 • 时间管理 - 效益最大化 - 80/20 • 计划于未来，而不是被动应对 • 设计销售指标 • 成功销售公式 • 如何招募优秀的销售人员 	150分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容 • 工具 • 小组
第三单元 教练和辅导	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：透过教练和辅导来提升销售人员的能力 • 教练和辅导的差异 • 销售教练拜访 • 如何激励销售人员 • 销售人员的训练 	150分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容 • 引导 • 角色
第四单元 管理销售报表	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：如何管理销售报表来追踪业绩的达成 • 报表的两大类型 • 业绩的组成 • 行动计划 	90分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容 • 视频 • 双人
第五单元 销售会议	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：销售会议是销售经理的重要舞台 • 会议的议程计划 • 会议的时间计划 • 会议的内容计划 	120分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容 • 引导 • 个人 • 团队
第六单元 销售经理的行动计划	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：培训课程的转化 • 90天-30天计划 • 计划的沟通 	120分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容 • 引导 • 工具
总课时长度			1

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