

---

## 概述

销售管理的工作越来越辛苦，主要的原因有：

- 市场竞争日趋激烈，产品的差异也逐渐减少，全国统一的策略经营是无法符合当地市场的期望。
- 由于人才市场的竞争难以找到优秀的销售人员，而好不容易培养好的销售人员也容易被别家公司猎走。
- 在过去经常是销售主管/经理扮演大销售，而销售人员扮演销售支持的角色。由于市场扩大的缘故，要接触的客户层面不断拓展，这样的工作模式已经无法负荷大量拜访的需求。

在这样的经营环境下，销售主管/经理的角色转变急需改变。必须从过去冲锋陷阵的士官长，改变为现代化的销售主管/经理，能够

- 在办公室与销售人员共同使用现代化的工具，来分析业绩的进度
- 找出业绩快速成长的增长点，明确发展的销售策略和检讨进度

## 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…）

- 销售主管角色转变
- 销售人员的能力管理
- 销售量化管理
- 销售质化管理
- 业绩辅导周会

## 课程收益

在课程结束后，您的学员将学会以下技巧：

- 如何选择适合的能力提升手段帮助销售人员成长
- 掌握从销售目标到制定销售策略，最后转换到销售流程的过程，关注增长点的管理
- 了解辅导的必要性，透过以身作则进行辅导，落地增长点的管理
- 学习利用 SF 的工具，与销售代表进行销售辅导

## 《以目标为导向的销售团队管理》

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（客户方）</li> <li>• 破冰活动</li> <li>• 研讨公约</li> <li>• 课程介绍</li> <li>• 讨论：销售管理的挑战</li> </ul>	15分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> <li>• 引导活动</li> <li>• 小组讨论</li> </ul>
第一单元 销售主管角色转变	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 单元目的：帮助销售主管/经理理解市场的变化，工作的定位也需要随之调整</li> <li>• 销售管理的困难及挑战</li> <li>• 销售管理的关键成功因素 - 过去和未来</li> <li>• 销售主管/经理的角色</li> <li>• 销售主管的死区、舒适区、学习区、恐慌区</li> <li>• 活动：留在舒适区的、进入学习区的因素</li> <li>• 销售辅导的关键成功因素</li> </ul>	30分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> <li>• 引导活动</li> <li>• 个人活动</li> <li>• 小组讨论及报告</li> </ul>
第二单元 销售人员的能力管理	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 单元目的：了解销售人员的能力是如何管理</li> <li>• 销售辅导管理的两个范围</li> <li>• 销售人员的能力分类</li> <li>• 能力提升的手段</li> <li>• 活动：能力的分类及提升手段</li> </ul>	30分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> <li>• 引导活动</li> <li>• 个人活动</li> <li>• 小组讨论及报告</li> </ul>
第三单元 销售量化管理	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 单元目的：掌握销售业绩的架构及预测</li> <li>• 销售策略的同心圆</li> <li>• 三种目标的类型</li> <li>• 不同的销售策略</li> <li>• 不同的销售流程</li> <li>• 活动：寻找销售增长点</li> </ul>	120分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> <li>• 引导活动</li> <li>• 小组讨论-便利贴、大白纸</li> </ul>
第四单元 销售质化管理	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 单元目的：掌握销售辅导的概念及技巧</li> <li>• 视觉偏见</li> <li>• 有意识及无意识的学习</li> <li>• 习惯的影响和作用</li> <li>• 辅导的作用</li> <li>• 策略辅导的步骤</li> <li>• 活动：角色扮演</li> </ul>	75分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> <li>• 引导活动</li> <li>• 个人活动</li> <li>• 小组讨论</li> <li>• 角色扮演</li> </ul>
第五单元 业绩辅导周会	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 单元目的：如何从销售报表找出销售人员成长的机会，并进行讨论销售策略和行动计划的技术</li> <li>• 讨论：与销售个别业绩检讨会议的周期</li> <li>• 销售人员的十大错误</li> <li>• 错误判断方式及辅导问句</li> </ul>	120分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> <li>• 引导活动</li> <li>• 个人活动</li> <li>• 两人角色扮演</li> </ul>

	• 活动：两人角色扮演		
	总课时长度	6 小时 30 分	