

# 《辅导与训练》课程大纲

子德凯老师公开课

有人说，销售人才是企业的"金山"，有人用"三分天下有其二"来形容销售队伍的重要性。无一不说明销售队伍是公司获取利润的直接工作者。如何使自己的业务团队拥有旺盛的战斗力和一直想解决的问题。销售团队的管理，从管理学抽象的"计划、组织、选拔、指导和控制"，到工作中宣扬使命感和计划、消除遇到的障碍、听取各方面反馈、维护团队的稳定、保持正确的判断、养成乐观的态度.....再具体至销售计划分配、每周每月每季的业务回顾、销售业绩预测管理等，都有章可循。业务团队的运作关键还在人的经营，尤其是如何培养和引导每一个业务经理发挥出最大的战斗力。本课程理论详尽，内容丰富，并引用诸多著名理论结合实际，采用游戏及模拟训练等方式寓教于乐。讲师结合其在企业的多年实践及国际最新理论进行阐述和案例分析，现场解决销售团队的经营问题。

## 课程收益：

- 领会辅导员工的要点，应用辅导技巧与营销员进行观察或示范结果的讨论
- 学员掌握有效的激励方法和技巧
- 了解绩效检讨及规划面谈的重要性

## 课程大纲：

### 第一章 辅导

- 一、为什么要辅导下属？辅导员工的重要性
- 二、教练式经理应该担任的职责
- 三、辅导员工的方式---自我启发、教育训练、在职培养
- 四、工作中辅导的四个步骤
- 五、辅导员工前、过程中、辅导后管理者的关键任务
- 六、有效辅导下属的方法---协同拜访

### 第二章 陪访

- 一、陪访的定义和重要性
- 二、陪访的实施对象及方式
- 三、演练：陪访的事前准备，事中注意事项，事后检讨

### 第三章 激励

- 一、激励的意义，激励的误区—为什么很多领导不会激励
- 二、激励的源头？
- 三、马斯洛的需求层次
- 四、常用的激励原理
- 五、激励的需求理论、激励的动态理论、激励的情景理论
- 六、四种不同类型的下属特点
- 七、如何有效激励四类下属

### 第四章 绩效面谈

- 一、导入：对绩效的理解（练习）
- 二、绩效面谈中需要注意的方面
- 三、面谈基础:面谈工具之一沟通方法  
沟通能力提升的技巧
- 四、面谈流程:考核的生命线：双向沟通
- 五、面谈方法:认识同理心
- 六、面谈细节:考核面谈：选什么地方？  
考核面谈：坐多远？ 考核面谈：坐什么位置？
- 七、面谈方法:绩效面谈时的步骤(举例)
- 八、面谈演练:绩效面谈情景演练

### 第五章 训练

- 一、案例研讨
- 二、训练 DOME 的步骤说明
- 三、训练的重要性
- 四、有效训练的特质
- 五、关于训练的小结

**总结：学会做识才选才，团队才会壮大；学会做激励辅导，团队业绩才会更好！**