

《销售管理“六边形战士”的进阶之路》课程大纲

主讲人：翟佳

➤ 课程背景

- 如何组建和打造一支销售铁军，招之能来，来之能战，战之能胜，胜之能留，是业务先导部队的重中之重，也是面临的具体挑战。
- 销售团队面对外部市场的变化和行业竞争，应对经营模式的转型和持续的业绩高压，对销售业务管理和团队建设的要求日益高涨，也要求销售管理要因时因事，全方位打造销售队伍的“整体势能”，炼就精英销售团队，有效推动企业整体销售业绩提升。
- 00后进入职场，面对销售任务的压力，对内对外的复杂关系处理，线上线下营销新方式，有诸多不适应，但也有突出优势。如何将不同专业经验、年龄背景、性格特征的销售人员融合和激励成能打胜仗又具有创造性的队伍，是销售管理者的关键任务和高价值性呈现。

➤ 课程特色

- 课程内容三条主线并行：线上线下销售运营模式破局；年初到年尾的销售节奏和销售管理挑战；不同经验背景和性格特征的销售团队管理和协作。
- 课程形式采用“剧本杀”模式，全程贯穿“剧情线”、“任务线”、“时间线”、“策略线”、“工具线”，让学员充分浸泡在实际业务场景中，全员带入角色，一步一动，一步一练，情景化教学，游戏化互动，寓教于乐，研讨共创，学以致用。

➤ 课程收益

- 以销售团队面临的真实、常见问题为主要情节，分别设定各具特色的人物性格和剧本，让参训人沉浸式感受业务场景并作出关键决策。最终以「团队业绩」和「管理经验」综合评定决出优胜人物。
- 理解销售管理者不但是业绩第一承接人，更是人力资源管理的第一责任人。
- 掌握和演练销售业绩管理思路 and 工具
- 掌握和演练销售团队管理思路 and 工具
- 掌握和演练新模式下低成本推广、直播带货、AI 增效的系统使用

➤ **培训对象**：企业中销售总监、销售经理、销售主管、渠道/市场/运营等相关岗位中基层管理者

➤ **培训时间**：2 天

➤ **课程大纲**：

课程议题（一级目录）	培训内容（二级目录）	授课时间	授课方式
------------	------------	------	------

<p>课程导入</p>	<ul style="list-style-type: none"> 课程背景介绍：包括剧本杀中公司背景、发展阶段和面临的实际挑战等 人物背景介绍：包括团队成员的工作经验、性格特征、动力和价值要求等 剧本杀玩法介绍：道具物料、规则等 	<p>0.5 小时</p>	<p>课堂讲解 学员互动 道具展示</p>
<p>第一单元 销售管理六边形战士图谱绘制</p>	<ul style="list-style-type: none"> 视频播放《马龙六边形战士》 小组共创《国球队长的能力要求》-强资历、高抗压、稳军心 视频播放《士兵突击》人物画像 小组共创《销售管理六边形能力模型进阶》尖兵-销售 TOP、班长-销售主管、连长-销售经理-销售经理、营长-销售总监 	<p>1 小时</p>	<p>视频播放 学员共创 讲师引导</p>
<p>第二单元 剧本杀： Q1 开门红一年红</p>	<ul style="list-style-type: none"> 小组研讨：Q1 开年的重要销售管理动作，用时间轴画出并呈现 发布 Q1 阶段剧本杀内容：每个场景四个选项，根据不同的角色和当下的情景选择认为最合适的一个，并说明理由 <p>【任务一】：开工启动大会： 空降管理者在承接挑战性任务后，如何召开新年开工大会，规划全年销售部署，下达销售指标，做好销售动员鼓舞士气？</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 启动会“三要素” ✓ 启动会“三板斧” ✓ 启动会“三回两打” <p>【任务二】：拆解高难度销售任务： 销售管理者如何带领团队拆解和承接超预期任务指标？</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 销售战略部署会“绩效管理黄金八步法” ✓ 销售战略落地四步法 ✓ 战略计划表 ✓ 目标制定一二三法则 ✓ 不同层次和性格特征的团队成员如何有效分配任务指标 ✓ 小组实战：新产品战略研讨会 	<p>2 小时</p>	<p>剧本游戏 小组研讨 呈现总结 课堂讲授 案例分析 实操演练 工具表单</p>
<p>第三单元 剧本杀： Q2 严抓过程产成效</p>	<p>【任务三】：团队诊断和融入 如何识别团队员工的能力和意愿，如何对团队进行诊断，达成共识，销售管理者如何快速融入建立影响力？</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 员工发展阶段自测：意愿+能力 ✓ 团队诊断：看硬实力+看高潜力+看价值动机 	<p>2 小时</p>	<p>剧本游戏 小组研讨 呈现总结 课堂讲授 案例分析 实操演练 现场测试</p>

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 员工类型：自燃型员工、可燃型员工、阻燃型员工 ✓ 产生共鸣：排优先级+灵活提问+全程倾听 ✓ 管理者融入：卖自己+卸包袱 <p>【任务四】：严抓过程管理 如何保证过程监管又不影响工作效率和积极性？</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 3招落实好销售“三报” ✓ 落实好日报的“黄金圈法则” ✓ 管理者抓日报的四大保障 ✓ 写好日报的模板 ✓ 开好晨会/晚会的模式和流程 ✓ 写好周报模板 ✓ 开好周会的三要素 ✓ 落实好团队月报的“1234”法 ✓ 学员实战：根据日报模板，每人写真实工作的一天日报，并现场由直接上级进行反馈点评 <p>【任务五】：打赢90天速赢项目 如何带领团队打赢90天速赢项目，打开新团队局面，构建销售管理者领导力</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 建立速赢共识 ✓ 设计速赢项目 ✓ 锁定关键人物 ✓ 找到速赢抓手 ✓ 消除项目阻碍 ✓ 让团队成员看到并相信 ✓ 小组实战：设计一个90天速赢项目，找到关键人和核心解法 		工具表单
<p>第四单元 剧本杀： Q3 引进新成员开辟新战场</p>	<p>【任务六】：如何招募能打胜仗的员工 编制和薪酬包有限，招募工资高经验丰富的熟手还是招募有冲劲高潜的销售新手？</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 是否招人，招什么样的人，需要先看业务，再看岗位，再看人 ✓ 照镜子+找差距+补短板=任职资格+知识技能测评/绩效考核评价+培训考核 ✓ 五定方案：定岗+定责+定编+定薪+定员 ✓ 因事原则：人岗匹配 	<p>2小时</p> <p>第一天晚间2小时</p>	<p>剧本游戏</p> <p>小组研讨</p> <p>呈现总结</p> <p>课堂讲授</p> <p>案例分析</p> <p>实操演练</p> <p>现场测试</p> <p>工具表单</p>

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 小组共创：通过销售管理者能力素质模型卡牌，设计适合本企业/岗位销售管理不同层级的“六边形战士”维度 ✓ 甄别能打胜仗的员工的 7 个面试问题 ✓ 实操演练：现场实操演示如何面试销售人员，互相点评 <p>【任务七】：扩宽推广渠道 如何开战低成本销售推广，全员开展线下低成本拉新获客？</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 低成本推广的 16 字箴言：“知道、记住、购买、传播” ✓ 案例分享：熊猫生日蛋糕、家居建材类产品地推模式 ✓ 小组共创：学员间低成本的推广实践分享 <p>【任务八】：直播间运营和转化启动 双 11 线上直播转化的关键节点，从三季度开始，线上直播项目正式启动。如何有效部署团队组建、选品组品、主播选定、销售政策、售卖话术直播间运营动作？</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 直播间运营和转化启动 ✓ 完整的电商直播操盘手团队 1+4+3 阵型 ✓ 直播操盘手四个关键任务环节 ✓ 主播直播带货技巧和基本话术 ✓ 学员演练：主播售卖体验官 ✓ 晚间加餐：学员直播带货小剧场 		
<p>第五单元 剧本杀： Q4 团队升级业务升级</p>	<p>【任务九】：团队升级提升人效 如何解决 98 后销售员工抗压力弱，持续躺平，交办的事情没闭环，销售业绩没结果，一表扬就翘尾巴，一批评就崩塌？</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 领导风格测试 ✓ 福格行为模型公式：行为=动机*能力*提示 ✓ 把握员工需求，建立心理契约 ✓ 激励的万能公式 ✓ 激励团队百宝箱 ✓ 批评员工三步法 ✓ 小组共创：销售员工有效的激励方式 	<p>4 小时</p>	<p>剧本游戏 小组研讨 呈现总结 课堂讲授 案例分析 实操演练 经验分享 现场测试 工具表单</p>

	<p>【任务十】：建立销售系统标准化 如何解决销售 TOP 各有各招，销售业绩忽高忽低，走了一个销冠就伤筋动骨，销售打法没有系统没有标准没有沉淀，效率低下？</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 设计高效业务流程六步走 ✓ 成功经验提取 STAR 法则 ✓ 费曼学习法 ✓ 销售精英 TalkShow 时刻 ✓ 学员演讲：我的“销售绝杀”时刻 <p>【任务十一】：销售团队眼睛向外看 如何解决团队只会低头拉车，不注重外部市场变化和用户需求及动态，无法及时发现市场机会和风险？</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 市场盘点与竞争分析 ✓ 市场用户调研 1230 法则 ✓ 定位和分析问题的五个因素 ✓ 帮助团队成员找到问题的五个问号 ✓ 提炼产品价值的 FABE 法则 ✓ 业绩倍增机制：产品轴+地域轴+应用轴 ✓ 成功和挑战因素八大分析量表 ✓ 小组共创：应用调研表格，小组见使用世界咖啡活动，开展潜在用户调研并回收调研问卷和分析结果 <p>【任务十二】：年度团队业务复盘 年底业务收官，论功行赏，如何开展员工分层，业务定级，如何做好激励安抚和第二年业务部署拓跋？</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 盖洛普员工敬业度 Q12 表现测评 ✓ 唤醒不在状态的老员工 ✓ 火线提拔又红又专的高潜人才 ✓ 教练式绩效辅导和反馈 ✓ 2-7-1 员工分层识别和管理 ✓ 业务战略部署六步法 ✓ 销售预测和销售预算表单 ✓ 召开一场酣畅淋漓的业绩表彰大会 ✓ 三人案例教学演练：年度绩效面谈 ✓ 小组研讨：设计一个年度业绩表彰大会策划方案 	
--	--	--

<p>第六单元 剧本杀：加餐 AI 来袭能量加持</p>	<p>如何运用 AI 提高销售能力和效率？</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ “销售”不仅仅是一个岗位名称，更是每一个职场人应该掌握的底层能力。 ✓ 如何提升产品洞察力和问题解决力？ ✓ AI 能够怎样帮助销售两个案例： <ul style="list-style-type: none"> 一从“撰写商品详情页”开始练习。 一通过跟 AI 对话，进行销售话术模拟演练。 ✓ 学员实操：对话 AI，提升销售职场竞争力使用 	<p>1 小时</p>	<p>课堂讲授 案例分享 学员实操 点评总结</p>
<p>剧本杀收官</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 通过十二个剧本杀任务，Q1-Q4 全年时间线推进，以及七个销售团队角色出手动作的判定和推理，按分值汇总优胜队。 • 小组内分享收获和感悟 • 班级通过能量集市共享收获和改善建议 • 优胜队和优胜个人颁发奖品 	<p>0.5 小时</p>	<p>剧本游戏 活动复盘 总结反思 团队活动 颁奖表彰</p>

➤ **培训总结：**

- 小组通过绘制思维导图强化学习内容和工具
- 课程 **ORID** 式总结复盘