

销售团队的激励与授权

【课程对象】

- 一、销售主管、销售经理及销售总监等
- 二、企业或团队管理者
- 三、项目团队领导人及业务骨干

【课程时长】 1天（6小时/天）

【课程收益】

- 一、学会破解人性密码，轻松驾驭销售团队；
- 二、掌握带团队的核心秘诀，发挥抱团合作的力量；
- 三、掌握激励团队的十二大招式，让团队永远充满斗志；
- 四、理解授权的意义，懂得如何正确授权，让效率提升，业绩倍增。

【培训导师】 高级企业培训师 中国百强讲师 实战营销培训导师 林江武

【课程大纲】

第一讲：带好团队，你不可不知的人性密码

一、案例分析：决定人的动力的是什么

二、马斯洛需求层次理论：认清需求是激励的前提

三、员工选择一家企业所关注的三个核心问题

四、高效出色团队的六大特征

第二讲：激励法宝——让你的团队永远充满斗志

一、销售团队激励十二招式：因人使用招招见效

1、目标激励 2、榜样激励 3、工作激励 4、培训激励

5、授权激励 6、环境激励 7、民主激励 8、物质激励

9、精神激励 10、关怀激励 11、支持激励 12、竞赛激励

◆ 行动计划：以上 12 种激励方式你用过哪些？谈谈你最有心得的地方以及未来的改善方案？

二、良性竞争让团队活力四射

1、设定销售竞赛目标及奖励方式

- ◆ 行动计划：请结合自己公司销售团队的现状，选择合适的奖励方式，并说说具体如何做？

2、如何将销售竞赛开展得如火如荼

三、柔性管理：为团队的发展注入新动力

- 1、做贴心的主管，当销售员的知心朋友
- 2、做多面手主管，充当起多种角色
- 3、做高品质的主管，灵活运用各项管理技能
- 4、做开明的主管，以豁达的胸怀容人
- 5、正面激励——赞美技巧的运用
- 6、反面激励——批评技巧的运用
- 7、做伟大的教练式经理，助力团队快速成长

第三讲：销售团队如何有效授权

误区：职位越高就越忙碌

反思：你是个忙碌的主管吗？

一、如何正确理解授权

1、授权的概念与意义

2、授权的好处

3、授权的三大要素

4、不愿授权的原因

5、授权存在的问题

二、授权的程序与流程

1、确定任务

2、制定计划

3、选贤任能

4、落实分工

5. 跟进完成

6. 监督控制

三、授权的要点和技巧

1、要以良好的心态对待人才

2、克服“我的周围没有好的人才”的想法

四、授权的正确态度

第四讲：工作商谈-提升团队绩效

◆ 案例分析：完美的招聘工作安排

一、如何正确布置任务

二、辅导的阶段及方式

三、分析成长的四个阶段