

《销售团队的建设与管理》大纲

主讲：檀发明

培训对象：销售团队管理者

培训收益：学会引导团队思维认知，激发正能量，锻造具有超强凝聚力与执行力的狼性营销团队，掌握过硬的销售技能、方法、工具，以达到上下同欲，不断超越目标，实现业绩突破，并持续构建人才梯队。

培训时间：2天

一、销售团队的卓越思维构建

- 1、从打工到干事业的思维蜕变
- 2、从倦怠到高度敬业的三大思维
- 3、高度责任意识的关键理念和引导方法
- 4、从个人英雄到英雄团队的思维蜕变

二、销售团队的强大磁场建设

- 1、“三到”特质的强磁场
- 2、强大内驱力的团队文化
- 3、强大吸引力的环境与氛围的营造良方
- 4、销售铁军的作风建设
- 5、团队领袖与团队骨干的魅力建造

三、销售团队的人才梯队建设

- 1、铁营盘机制如何建立
- 2、生态团队的机制构建
- 3、选拔销售人才与得力干将的渠道与秘诀
- 4、什么样的测评工具助你选准人才

5、销售团队训练有素的培训体系与模式建立

四、整体提升八大销售技能

- 1、如何与客户建立很强信赖感
- 2、如何挖掘客户需求
- 3、如何找准客户心动按钮
- 4、如何塑造产品价值
- 5、如何解除客户异议与抗拒
- 6、如何提出针对性解决方案
- 7、成交 8 法
- 8、如何让客户有效转介绍

五、销售团队的目标管理

- 1、销售团队的目标管理流程
- 2、销售目标制定与分解的 4 大误区
- 3、“金字塔管理法”
- 4、“黄金三问”法
- 5、事半功倍的“刀刃”管理法
- 6、“PDCA”落地法
- 7、三大高效销售管理工具

六、销售团队的潜能激发管理

- 1、薪酬模式如何改进
- 2、销售团队激励的原则与误区
- 3、有效激励的十大良方