

专业销售辅导技巧

课程背景

作为一位前线销售经理，实地的辅导是最有效的管理工具，同时也是提高下属人员销售技能的最好办法。辅导是销售经理必不可少的管理能力。随着新时代的到来，市场环境急速变化，同质化竞争加剧，客户个性化需求提高，传统管理遭遇知识员工和新一代员工的价值挑战，企业经营模式也在变化中，企业的管理面临极大挑战。辅导技术（Coaching）帮助企业管理者解决以上难题。Coaching 起源于九十年代初的美国，是一种新兴的、有效的管理技术，能使被指导者洞察自我，发挥个人的潜能，有效地激发团队并发挥整体的力量，从而提升企业的生产力。本课程通过对辅导技术的介绍，教授学员辅导技术的核心能力及流程方法，帮助企业管理者与员工有效沟通，激发员工动力，使管理者成为教练型的领导者，在组织内部培育亲和、支持、结果导向的企业文化。

课程目标

1. 能够有效的对下属进行定期辅导。
2. 提高整体的业务表现。

课程对象

销售管理者

课程时间

1天

课程方式

授课 40% (互动引导) +小组练习 20%+现场模拟演练 40%

课程大纲

第一部分 实地辅导定义

- 一、什么是辅导？
- 二、辅导和指导的区别
- 三、不同阶段员工的心态
- 四、结果标准和行为标准
- 五、教练风格：行为和判断
- 六、批判与鼓励的应用

第二部分 销售人员的 DISC 分析

- 一、员工的动物性格
- 二、不同性格的内心动机
- 三、不同性格的沟通技巧

第三部分 示范性的销售辅导

- 一、我来做，你来看
 - 二、你来做，我来看
 - 三、销售观摩的原则
1. 辅导前会谈
 2. 观察内容

3. 如何保持低调

4. 决定出手帮助的因素

第四部分 观察式的销售辅导

一、 明确要达到的标准

二、 观察的原则

三、 提问与倾听的模式

四、 有效的回馈

五、 建立承诺

制定辅导的行动计划

七、 处理对话僵局

第五部分 辅导的效果评估

一、 定期的辅导回顾

二、 协同拜访的工具

三、 优秀销售教练的特质

四、 角色演练

(全文完)