

# 销售团队的高效线上管理

## 课程背景

1. 在疫情期间，确实需要我们转换姿势，促使我们改变过去习惯的面对面工作方式。即时疫情过后，整个在线办公的需求和公司业务数字化的需求，也不会轻易的褪去，反而会大大增加，销售团队线上沟通的机会也将会大大增加。
2. 另外，由于很多销售团队成员也是分布于全国各地，回到总部的时间有限，有些销售团队也是采取在家办公的非固定时间的工作方式。一个公司可以在线办公、在线协同、在线沟通，通过工具建立线上组织，让销售工作有序的运转与正常起来。线上工作降低高度固定资产并且全球协作的方式能大大提高效率，当今销人员们对于平衡工作、家庭、社会与个人利益的需求通常很迫切，线上工作的灵活性让我们能更好地平衡这些需求，能够带来更高的员工保留率。
3. 在线上工作时可能遇到的成百上千个问题，对于线上团队而言，由于无法面对面，沟通是一个挑战，要发现问题比较困难，而且经常会发生不同类型的冲突，因此问题很容易就会恶化升级，有时甚至会发展到无可挽回的地步。
4. 作为一名销售管理者，如何来对销售团队进行高效的线上管理？如何达成销售团队的业绩？
5. 实现销售团队线上管理的三个核心要素：人才、工具、方法论。销售管理者要逐步进行转型升级，把自己打造成工具型人才（精通各种工具）、经营性人才

(了解公司的管理，尤其是销售管理，也精通数字化，尤其擅长线上协同沟通，精通业务)、服务型人才(核心是要构建聊天友好、服务友好，能够把专业化聊天的技能应用在销售管理中)。

## 课程目标

1. 了解销售团队线上管理常见的问题
2. 了解如何了解下属，提高其线上管理意识与能力
3. 掌握线上沟通的基本技巧
4. 了解销售团队的规划，并合理规划和跟进目标
5. 掌握线上冲突管理的技巧
6. 掌握在线上如何有效激励团队
7. 如何有效提升销售团队执行力

## 课程对象

销售总监、大区经理、区域经理、城市经理、储备经理/干部、具有管理职能的销售人员

## 课程时间

2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

思考：我们为什么要在线上工作？

自我测评：你目前对于线上销售管理工作的认识是什么样的？

头脑风暴：线上销售团队管理中存在的问题的原因？

### 第一部分 线上销售团队管理者的角色认知

- 一、线上销售团队的基本要求
- 二、不同类型的线上线上团队
- 三、高绩效线上线上团队的特征
- 四、线上销售团队管理者的角色定位

### 第二部分 线上销售团队管理者的准备工作

- 一、积极的人际关系
  - 思考：信任关系建立的方法？
- 五、有效的运营流程和制度
- 六、尊重文化差异
- 七、线上沟通合适时间和工具
- 八、制定明确目标及行动计划
- 九、明确团队里所有成员的角色和职责 (KPI)

## 十、明确在家工作的个人要求

### 第三部分 销售团队的有效线上沟通

- 一、 沟通的基本准则
- 二、 现实与线上环境的区别
- 三、 有效线上沟通的技巧

### 第四部分 销售团队冲突的线上处理

- 一、 什么是冲突
- 二、 冲突的基本类型
- 三、 冲突后的反应
- 四、 冲突的解决技巧

### 第五部分 销售团队的线上激励管理

- 一、 什么是激励
- 二、 激励的基本原则
- 三、 激励的方法
- 四、 线上销售团队的激励技巧

(全文完)