

# 销售管理者的角色认知

## 课程背景

销售管理者层强，则业绩兴。所以，企业务必要强化销售管理者的能力和素质。

通常情况下，企业的销售管理者，一是“空降”而来，二是“内拔”起来，而多数又以后者为主。内部提拔起来的销售管理者，他们过去是业务员、工程师，或者是某一方面的业务骨干，但是他们没有做过销售管理者，现在企业却要按照销售管理者的标准来考核他们，从某种意义上说，这是不合适的。因为他是一名优秀的工程师或业务骨干，不代表他就天生是一名优秀的管理者，要使他成为一名优秀的销售管理者，企业首先应该教导他是什么角色，他要管理什么，如何管理等，然后再考核他、奖罚他。这才是企业应该采取的正确做法。

## 课程目标

1. 了解新生代销售人员的特点和产生原因
2. 明确销售管理者角色定位

## 课程对象

初级销售管理者

## 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

破冰行动

第一部分 新生代销售人员的特点和产生原因

第二部分 销售管理者角色认知和角色意识的重要性

第三部分 销售管理者的六大角色

一、执行者

二、政委

三、教练员

四、规划师

五、布道者

六、激励者

第四部分 销售管理者的六项主要职责

一、 传达企业的使命和愿景

二、 执行公司的制度和决定

三、 设计销售工作的标准和流程

四、 打造自己的部门和团队

五、 做好选用育留人的工作

六、 达成既定的销售目标

**第五部分 销售管理者角色转换常见的四大问题及解决方法**

一、 官僚型

二、 情绪化型

三、 救火队员型

四、 老好人型

(全文完)