

高效销售团队的建设与管理

课程背景

在工作中，您是否常遇到以下问题？

有人说，销售人才是企业的“金山”，有人用“三分天下有其二”来形容销售队伍的重要性。无一不说明销售队伍是公司获取利润的直接工作者。然而，这支队伍流动性最大，如何使自己的销售团队拥有旺盛的战斗力的，是企业一直想解决的问题。销售团队是公司销售业绩的重要保障，销售人员有如足球场上破门得分的射手一样，是最终促成交易、为项目实现销售的一线战士。如何让我们的销售团队步调一致、默契配合、真诚团结实现最终业绩目标？

销售团队的管理，从管理学抽象的“计划、组织、选拔、指导和控制”，到工作中总体团队组建、宣扬使命感和计划、消除遇到的障碍、听取各方面反馈、维护团队的稳定、保持正确的判断、养成乐观的态度……再具体至销售任务分配、销售营销及行业划分、客户经理和工程师的搭配、每周每月每季的业务回顾、销售业绩预测管理等，都有章可循，有书可查。但纲举目张，销售团队的管理其实关键还在人的管理，尤其是如何培养和引导每一个销售人员发挥出最大的战斗力。

工欲善其事，必先利其器，要打造出一支狼性超强的营销团队，营销团队的灵魂在于“营销经理”。本课程理论详尽，内容丰富，并引用诸多著名理论结合实际，讲师结合其在企业的多年实践及国际最新理论进行阐述和案例分析，课程贯穿案例研讨、专题互动、模拟演练、以及现场拓展的形式解决销售团队的管理问题。为您锻造出实战卓越的营销经理，从而建设一支狼性十足、超强动能的营销团队。

课程目标

1. 了解团队的规划，并合理规划目标
2. 了解如何培养下属，提高其管理意识与能力
3. 学会合理分工，实现价值的最大化
4. 了解销售团队管理常见的问题
5. 打造自己的团队销售文化，有效提升销售团队执行力

6. 如何有效激励团队
7. 如何快速辅导培养新人

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

第一天上午：

破冰活动 (9:00-9:30)

第一部分 销售管理者的角色定位 (9:30-10:30)

一、分享：“兵王”转换成销售主管的角色转换之心态转换

二、销售管理者管什么——管人理事

三、销售管理者角色转换常见问题

思考：95、00后的心理特点？

四、思考：销售管理者如何在逆境和不确定性（疫情影响）中获得团队成员的信任？

五、案例研讨：新任的干部下属不服怎么办？

第二部分 高效销售团队的目标管理 (10:30-12:00)

一、 销售人员的目标管理循环

二、 如何为销售人员设定的目标

练习：SMART 目标设定原则

三、 如何做好销售目标的沟通

四、 模拟演练：目标太高了，完不成，怎么办？

五、 如何为销售人员分解目标

六、 销售计划的制定

练习：销售计划的制定

第一天下午：

第三部分 高效销售团队的控制要点 (13:30-16:30)

一、 如何破解销售人员管理难题？

二、 销量没办法提升，怎么办？

三、 优秀销售员太少，怎么办？

四、 销售人员一走，客户也带走了，怎么办？

五、 销售人员出去，到底干什么了，如何监控？

六、 单抓销量不行，要通过过程控制结果

七、 管理控制表格的要点

八、 基础销售管理表格

练习：根据工业品销售拜访流程的基础信息的收集设计日拜访报告？

练习：如何通过销售管理表做好销售数据分析？

七、销售例会的目的、内容及注意点（学习分享）

八、 随访观察时的注意点

第二天上午：（9:00-10:00）

一、 销售绩效考核

二、 考核销售人员的几个关键业绩指标

三、 有效的绩效考评系统的流程和标准

第四部分 高效销售团队的系统培养（10:00-12:00）

一、 销售主管的主要职责之一，教练

二、 “放单飞”前的销售人员系统培养体系

三、 辅导下属的步骤

四、 辅导的类型

五、 模拟演练：辅导下属

思考：对不同时期的销售人员的辅导重点在哪里？

第五部分 高效销售团队的有效激励（13:30-16:30）

一、 激励的意义，激励的误区—为什么很多领导不会激励

案例讨论：两个小女孩只有一个橘子

二、 激励的需求理论

三、 激励常用的原则

四、 日常激励的手段

物质激励

精神激励

九、 激励的 10 种常见方法

练习：激励的方法的设计

模拟演练：不同风格的销售员的过程中，赞扬与批评的使用

思考：不同阶段销售人员的激励重点

第六部分 课后行动计划

(全文完)