

# 销售经理五项实战管理技能训练

讲师：石华彬

引言：销售经理现场训练课程缘起于课程架构

## 第一单元：销售人员

1. 选对种子最重要
2. 打破固有的招聘观念
3. 重新定义人才
4. 关注冰山下面的部分
5. 优秀销售人员的 8 大内在要素
6. 传统销售人员招聘的误区与改善
7. 销售人员招聘准备
8. 素质模型和简历标杆
9. 不把钱浪费在广告上：选择合适的招聘渠道
10. 简历阅读与笔迹性格分析
11. 简单有效的面试技术
12. 通过招聘培训发现你的人才
13. 销售人员入职操作要点

## 第二单元：销售教练

1. 培训与教练
2. 销售人员的成长阶段
3. 不同阶段的销售人员的训练重点
  - 生存期销售人员训练重点
  - 成长前期销售人员训练重点
  - 成长后期销售人员训练重点
  - 成熟期销售人员训练重点
4. 不同类型销售人员的训练方法
5. 销售训练常用方法和工具列举
6. 什么是教练
7. 销售人员不同的阶段

8. 销售人员各阶段的教练方法
9. 教练技术在销售教练中的运用

聆听、区分、发问、回应

### **第三单元：销售改善**

1. 销售绩效评估
2. 常见销售绩效指标的提取
3. 目标设立和目标对话
4. 如何分析影响销售业绩的因素  
进行销售分析时必须考虑到的因素  
鱼骨图分析法  
公式分析法
5. 长板、短板、长尾
6. 制定有挑战的目标  
真目标还是伪目标  
制定目标的两个方法  
制定目标的三个步骤  
目标的落实：从目标到计划  
让目标深入人心的方法

### **第四单元：销售团队关系**

1. 销售主管的角色定位
2. 木桶理论新解
3. 员工行为强化技术
4. 销售人员激励
5. 销售主管向上管理
6. 销售主管向下管理  
销售人员的职业生涯设计辅导  
向下管理的沟通方式  
如何管理不同类型的员工  
如何管理 80/90 后员工

7. 销售主管平级关系管理

8. 销售主管客户关系管理

### **第五单元：打造优秀的销售团队**

1. 什么是团队

2. 优秀团队的特征

3. 性格分析与团队角色

**结束部分：课程回顾、心得分享、练习布置、合影留念**