

从销售到管理转岗能力训练

一、培训背景：

在当今企业中我们很容易就能发现这样的问题：员工上岗不久就对工作感到烦，甚至产生厌倦；从基层提拔上来的管理人员，角色转换不过来，很难胜任相应的管理岗位；明明是技术骨干，却很难快速成为优秀的管理者；部门人员目标计划铺排不好，部门分工混乱；上、下级之间和部门之间在沟通协调上总出现问题，造成内耗；基层管理人员自己很忙，下属却很闲，或者只会自己干，不会培育下属；遇到 85、90 后员工，管理者总是进退两难。

基层管理者综合素质的高低决定着企业的决策能否顺利地实施，他们管理的好坏，将直接影响公司产品的生产进度和产品质量,因此基层管理者是否尽职尽责至关重要。随着时代的发展和工作的需要，越来越多的年轻人走上了一线管理的岗位，但他们大部分都是靠师傅带徒弟的方式或靠自己平时摸索，积累经验来了解、感悟什么是管理，因此缺乏系统的管理知识。经验很重要，但是经验毕竟不系统，存在一些盲区，所以必须经过系统的培训来提高管理水平。

二、培训对象：一线管理层、新晋管理中基层管理人员

三、培训目标：

- 1.通过培训，了解从金牌销售到管理层的角色认知及行为转换，通过案例分析，让学员亲身体会角色成功转换的关键点与方法。
- 2.通过性格分析测评，加深管理者对自我优劣势、对团队下属人员个人性格特点的了解，提升在日常管理中的情商策略，从而提高管理效率、降低员工流失率。
- 3.通过基层管理者的五项能力修炼，提升基层管理者的职业化能力，增强管理者在日常工作中的自信心、及管理方法和工具。

四、课程时间：2天

五、课程老师：胡爽姿

六、课程模式：

引导式教学方式、感性讲授、小组讨论、理性点评、案例分析、应用比对、工具应用

七、课程大纲

模块一：从销售走向管理的思维转换

一、金牌销售与管理者之间的区别

1. 区别之一：管理技能
2. 区别之二：工作习惯
3. 区别之三：思维方式
4. 区别之四：团队关系

二、从销售高手到管理高手的外部因素

三、从销售高手到管理高手的内部因素

四、管理者的核心要素

五、管理者的角色认知与自我定位

测试：你的管理潜质

讨论：如何调整管理角色适应管理角色的变化？

模块二：基层管理者的五项技能修炼

第一项修炼：时间与目标管理 SMART 原则

1. 目标设定的合理性和可行性
 2. 目标管理的实施步骤
 3. 目标的分解和细化
 4. 用管理者的思维管理时间
- 哪些事情对管理者最有价值

- 常见的浪费时间的行为示例
- 对时间进行评估与计划
- 分清任务的轻重缓急
- 花时间研究：反复出现的事情
- 怎样拒绝干扰

案例分析：如何有效安排时间

第二项修炼：管理团队建设

- 1、团队的形成
 - 2、团队发展的四个阶段
 - 3、团队建设的五要素
 - 4、人员性格分析与团队建设
- 性格测试
 - 从“心”认识员工
 - 领导是人性，管理是需求
 - 调整自己，尝试不同的行为风格

故事分享：团队形成过程

第三项修炼：管理者沟通攻略

- 1、为什么沟通而不通
- 2、沟通的原理
- 3、沟通的障碍
- 4、有效沟通的层次
- 5、人际沟通的三要素
- 6、沟通的四大特点
- 7、如何与上司沟通
- 8、如何与平级沟通
- 9、如何与下属沟通

沟通游戏：理解沟通的原理

第四项修炼：激励，提升下属工作意愿

- 1、态度决定一切：成功励志
- 2、激励的基本原理与理论
- 3、了解员工的需求与工作动机
- 4、员工激励的技巧
- 5、员工激励误区

激励案例分享

第五项修炼：有效授权的艺术

1、授权的原则

2、授权是主管的重要管理功能

3、授权中必须解决的两大基本问题

4、授权过程的五个步骤

分析、指定、委派、控制、评估

5、授权的五个级别

指挥式、批准式、把关式、追踪式、委托式

6、影响授权的权变因素

课程总结、行动计划