

销售团队的管理

【课程对象】

企业销售部门中高层管理者

【课程时长】

2天

【课程大纲】

序章、团队建设

热身破冰：猜拳朵书

- 1、报数分组
- 2、选出组长 按小组 PK
- 3、选出 A/B 角色扮演的搭档小组



第一章、销售管理者的素质提升

故事：打乒乓 成功=正确的方法+反复的练习

一、心态管理

管理者的角色转变 改变自己

人才矩阵图：人才=能力+态度

你是：人才、人材、人财还是人裁？

二、时间管理

- 1、要事第一原则
- 2、时间管理工具——日清表

日清表的工作流程

课堂练习：做一个下周的工作日清表

三、情绪管理

领导的情绪会影响下属情绪

控制情绪的六个方法

缓解压力小技巧

四、学习管理

未来已来，不学习不创新者必将淘汰。

学习规划

学习目标分解

利用“零碎时间学习”

学习工具推荐

第二章、销售管理者的高效沟通

一、赏识管理

提倡“赏识管理”

中国赏识管理第一人：曹恒山

大棒还是面包？

如何赏——ABC 法则

如何识——因材施教

优点延伸法则

一分钟赞美技巧

坚持每天赞美两次，你将拥有全世界的爱。

二、批评的艺术

赏识管理

批评也是一种艺术

不当众批评

批评的流程

案例分享：先扬后抑批评法

课堂练习

三、解决问题的能力

1、发现问题

发现问题的会议：找茬会

2、分析问题

分析问题的工具：鱼骨图

课堂互动：通过鱼骨图找出目前销售中的问题

3、问题的分类

用逻辑树给问题分类

4、解决问题

通过头脑风暴解决问题——运用下属的智慧

5、落地执行

两个 W：WHO+WHEN

第三章、销售目标的达成与激励

一、目标管理与分解

如何设定和分解目标

互动游戏：齐眉棍

讨论：为什么无法做到

故事：东京马拉松冠军山田本一的成功

管理不仅管结果（目标），更要管过程（分解）！

销售目标管理必须做计划分解

设定分解目标的 5 个步骤

实现目标的三个工具：

1、切香肠法

2、大数法则

如何激励员工挑战高目标

案例：分组 PK 竞争计划

3、目标管理卡

互动：制作一个本月的销售目标管理卡

二、激励下属的能力

经理人不仅激发自己，更重要的是激发团队

羚羊带领一群狮子 VS 狮子带领一群羚羊 谁胜？

50/50 法则——阿代尔

八大激励下属的技巧

案例：PK 法则的分享

第四章、狼性团队建设

一、招聘与面试

人才矩阵图：人才、人材、人财、人裁

销售人财画像

招聘的四个途径

朋友圈招聘技巧

面试话术+性格测试

二、合理授权

有效授权才会激发团队潜能。

善于授权才会培养人才。

授权的过程

授权的核心：猴子管理法

三、销冠训练三步法

第一步、我做你看

第二步、你做我说

第三步、你做我看

四、教练技术

观看视频：《超越巅峰》

讨论：亨利是如何激励老鹰的

教练型领导与普通领导的区别：

教练式——启发下属找到解决问题的方法

普通式——告诉员工该怎么做

教练式提问话术

故事：老鹰与鼯鼠

善于利用下属智慧的领导才是好领导。

最后小组分享总结——思维导图互动法