

业绩提升 紧密合作 共创未来

2-3 小时版

第一部分：如何促进销售业绩。

一、销售员工层面，职业化心态，抗挫折能力和永远奋斗的精神。

个人销售能力提升和职业规划设计。成功和财富的渴望和获取是提升销售业绩的根本动力。

案例研讨：1 某民企雇佣开宝马车上班的业绩结果呈现

2 某消防器材公司销售员工职业疲惫期的方案改进设计。

二、销售政策层面，促销和战略结合，产品和竞品结合，客户，我司和友商结合。

三大促销公式和两大经典案例。

案例研讨：1 南京东宁汽车绩效管理案要点剖析。

三、销售战略层面：1 现实和永远的平衡 2 资源和风口的获取 3 业绩和责任的博弈。4 指标细化和实施方案。

案例研讨：一汽红旗为何不能高高飘扬？

四、销售竞争层面：1 价格战搞不死客户，会搞死自己。2 公关公益公德大于利益驱使。

案例研讨：SUW 市场该如何突围？

第二部分：经销商如何与企业紧密合作。

一、变买卖关系为全面合作战略伙伴关系。

案例：互联网+时代的商业法则是开放性基础之上的客户粘结和忠诚度。

二、关注成长比现实更重要。

案例：某广告公司的项目选择案例分析。

三、企业能为经销商必须要做的四件事。

现场互动交流：然后引出。

四、经销商必须要为企业做的四件事，。

现场互动交流，然后引出。

备注：有任何细节咨询欢迎与我联系沟通。