

卓越销售团队建设与管理

课程背景：

企业与企业的竞争，就是人才的竞争、团队的竞争。商场如战场，销售团队作为企业的主力军，业绩好坏将直接关系企业的成败。动车之所以跑得比火车快，是因为它的每一节车厢都有动力系统。正所谓“千军易得、一将难求”，如何历练出卓越的销售管理者，打造企业的“动车动力系统”，通过销售管理干部培养和复制优秀的销售人才，是企业发展的核心关键。

本课程理论详尽、案例丰富、内容实在、寓教于乐。培训中采用案例分析、模拟训练、角色扮演等方式进行，老师结合其在企业的多年销售经验及团队管理经验，现场解决销售团队的管理问题，提升团队整体绩效。

课程目标：

- 全面了解营销管理、销售队伍管理基本原则，清晰角色定位；
- 打造一流的销售管理精英，实现从销售高手向管理精英的角色转换；
- 掌握个人自我管理技能，提升个人魅力、沟通能力和领导力；
- 熟悉人力资源体系，掌握选、育、用、留人的方法；
- 建立一套成员辅导与培养的人才建设体系，实现人才复制；
- 掌握销售目标计划的制定、实施与达成方法；
- 建立团队文化，打造高效的激励机制，激发团队的积极性；
- 掌握销售管理流程体系，预测销售目标，完成公司业绩。

主讲老师：萧金城

适合人员：销售总经理、总监、经理、储备干部等

课程时间：2天1晚（白天上课，晚上作业）

课程大纲：

第一章 销售团队管理的基本原理

第一节 销售团队管理的认知

- 1、市场竞争变化给销售团队的影响：未来市场的竞争都是人才的竞争
- 2、中外企业销售团队的认知：系统
- 3、人才在团队中的价值：有人才会有人才
- 4、销售团队在企业中的价值：成本中心 VS 利润中心

5、团队管理中的封顶理论：思路决定出路，格局决定结局，蓝图决定版图。管理者的高度决定企业未来发展的高度。

团队活动：小组为单位制作“日常家具一件”；小组总结、老师点评

第二节 销售管理干部的角色定位

- 1、领导眼中的管理干部：心态、能力、执行
- 2、员工眼中的管理干部：个人魅力、能力、影响力
- 3、销售干部在团队中的角色定位：管家、领队、教练

案例分析：军队管理干部与士兵“五同”

案例分析：狼群管理模式

案例分析：游泳教练的故事

4、销售干部应当遵循的管理原则：良师益友 兵头将尾，“责任”是干部的别称

5、销售干部与销售代表的区别：管人与管事

第三节 销售管理者的自我管理

1、销售经理自我管理的前提--情绪管理技能

团队体验：情绪管理的三个锦囊

2、销售经理自我管理的法宝--人际关系管理

团队体验：人际关系自画像

3、销售经理自我管理的保障--健康管理技能

4、销售经理自我管理的核心--时间管理技能

个人体会练习：时间尺

5、销售经理自我管理的表现--执行合作技能

案例分析：林彪打仗，军队的执行意识

6、销售经理自我管理的源泉--自我学习技能

第二章 销售团队的建设与管理技巧

第四节 销售人才的招聘与选拔

- 1、招聘在团队运作中的意义
- 2、销售人才招聘的方式
- 3、不同销售人员的招聘标准
- 4、如何通过高效的招聘面试方式找到优秀人才
- 5、谨慎招聘的四类人才

6、全世界销售精英的特质：喜欢、自信、悟性、德行

第五节 销售团队的培养与训练

1、销售团队常见的六大顽症

2、销售员培养训练的具体内容

3、销售人员的培养体系

4、团队人才的分类：意愿度、能力

5、辅导的步骤：评估判断、推销计划、取得承诺、追踪检讨

6、专业的辅导技巧：前期工作、设定辅导目标和辅导主题、协同工作、观察行为和结果、工作后谈话、辅导对话

7、新员工辅导技巧 VS 老员工辅导技巧

第六节 销售管理者的高效沟通

1、管理沟通中两个 70%：管理者 70%的时间用在沟通上，企业的问题 70%是沟通的问题。

案例分析：关于哈雷彗星的传话

2、结果导向的沟通模式：讲清楚、听明白、做到位

3、解决问题式的沟通模式：凡是准备三套以上的解决方案

案例分析：杜鲁门总统的“皮球踢到此为止”

4、管理教练的沟通模式：聆听、区分、发问、回应

案例分析：老师与学生的对话

个人聆听能力分析：聆听测试题

5、与不同类型人的沟通模式：权威型、力量型、活泼型、和平型

人物案例分析：西游记中的唐僧、孙悟空、猪八戒、沙和尚

6、不同方向的沟通模式：向上沟通、向下沟通、平行沟通

第七节 团队管理的方法和技巧

1、团队管理中常见的角色误区

2、管理者的基本职责

3、管理者在组织中的权力资源

授权的方法：授权的二八定律、制约授权、弹性授权、不充分授权、充分授权

授权的步骤：选对人--确定范围--书面界定--授权期限--培训辅导--监督检查--责任明确--重大项目签订责任状

4、典型团队成员的管理建议

视频赏析：李鸿章带兵

5、如何做好 80/90 后管理

第八节 销售团队目标制定与流程管理

1、销售目标制定的依据

2、销售目标正确的分解与下达

3、销售流程管控的尚方宝剑

4、流程管理的推行与监督

5、如何开好销售例会

6、销售业绩增长预测--客户推进系统

案例分析：客户分类与跟进

7、激发员工梦想达成公司业绩目标

工具：制作梦想版

第九节 销售团队的有效激励

1、管理者的自我激励：管理高手都是自我激励的高手

2、激励的三个层面：物质、能力、精神

3、马斯洛需求对应的激励方式，不同时机激励方式不同

4、老员工激励的方法：授权、PK、荣誉、带新员工

5、团队激励氛围的营造：庆功大会、出师大会、表彰大会、职场 VI

6、文化激励：如何打造虎狼之师的高效团队文化