

## 《赢在管理-销售管理者领导力提升》

### 【课程目标】：

- 掌握销售团队管理的系统方法
- 学习销售团队士气提升的有效策略
- 掌握怎样让销售人员激情工作的技巧
- 了解如何有效的给销售队伍设计并分解销售目标
- 清晰销售人员的需求定制化的设计激励方案
- 打造团队销售文化，有效提升销售团队执行力
- 掌握对销售队伍进行系统培训的方法

【培训对象】：销售主管、销售经理、销售总监等销售团队管理者

【培训时间】：2天

### 【培训大纲】：

#### 第一章：销售管理者的角色定位

1. 分享：“兵王”转换成销售领导者的角色转换之心态转换
2. 销售管理者管什么——管人理事
3. 销售管理者的八大职责
4. 案例研讨：这样的干部如何管？
5. 销售主管角色转换
6. 销售管理5要素

#### 第二章：销售人员的招聘与甄选

1. 选人比用人更重要

不同产品销售，要选用不同类型的人

2. 到哪里去找合适的人？
3. 面试销售人员要注意的问题
4. 试用时如何观察是否合适？
5. 为什么优秀销售人员要走？
6. 如何留住优秀销售人员？
  - 1) 水滴石穿的原理
  - 2) “猪坚强”的生命哲学
  - 3) 剩者为王

### **第三章：销售团队的辅导与教练**

- 建立互助与检查机制
  - 言传身教--示范为主
  - 协同拜访--实地观察
  - 共同分享——复制成功
- 1、协同作业来观察销售行为
  - 2、一对一的辅导下属技巧
  - 3、销售团队中销售人员问题处理研讨与演练

### **第四章：销售团队管理的沟通技巧**

- 1) 沟通本质：晓之以理动之以情
- 2) 《鬼谷子》纵横捭阖揣摩术
- 3) 高品质沟通的原则与策略
- 4) 不同性格人员的沟通策略

5) 运用的赞美与批评的艺术

6) 团队沟通六大障碍及改善

### **第五章：建立销售管理机制**

1、思考： 销售管理，管什么？

2、监控制度是用来管人的还是用来吓人的？

3、销售流程管理的典型三大问题

4、销售制度监控要点

5、销售流程有效控制和管理

### **第六章：销售团队的强心针---激励技巧**

一、“中国式激励”更适合千万中国营销人

1、需求是激励的源泉！

2、今天的销售人员究竟需要什么？

3、如何活用有效的方法来激励销售人员？

4、团队凝聚力与归属感建设

5、如何引发动机与调动情绪

6、营企业销售人员激励的十大误区

二、销售人员激励的不同应用：

1、80后、90后销售人员的激励策略

2、不同类型的销售人员激励方法

3、如何使用标杆来激励全体销售人员工作干劲？

1)抓典型，树标杆

(1) 从第一名身上总结成功经验

(2) 悄悄帮助“第二名”获得成功

(3) 倡导新冠军的成功特质

(4) 提出“向先进学习的口号”

## 2) 冠军再造

(1) 如何复制第二名

(2) 创造更多的可能性

(3) 各阶段的战斗口号

(4) 一片“森林”诞生

## 3) 个体价值

(1) 要“花园”还是要“森林”

(2) 控制还是引导

## 4、设置合理的业绩指标将“羊”激励成“狼”

1) 工作目标的“上传下达”

2) 生活目标的“软硬兼施”

3) 种植目标信念

(1) 为精彩而奋斗不息

(2) 轰轰烈烈的誓师大会

目标誓师大会

奖励+激励+目标确定+宣誓

## 5、销售目标的过程管控

“慈不带兵”——处理不达标销售人员的方法与艺术

## 三、企业文化的有效激励

## 1、团队精神再造

亮剑精神：狭路相逢勇者胜！

天道、自然法则：物竞天择，优胜劣汰，适者生存

## 2、人 道

1) 唯有奋斗，才能成功

2) 思维模式 × 热情 × 方法 = 成功

## 3、狼 道

1) 绝对自信，勇者无敌

2) 锁定目标，持之以恒

3) 抢做老大，勇于竞争

## 4、“狼战队”精神建设

狼战队的精神：咬定目标、使命必达！

狼战队宣言

一个对手——相互鞭策的对手

1、“双子塔”效应

2) 体育比赛给我们的启示

3) “大比武，大练兵”的管理日常化

## 2、量级管理

## 3、挑战荣辱心

1) 让“虚荣心”鲜活起来

2) 该死的业绩排名

3) 可怕的数字游戏

4、“AB”PK（成功需要对手-良性竞争机制）

## **第七章：业绩才是硬道理**

讨论：销售队伍规模大，业绩就高吗？

如何做到有计划推动销售人员绩效管理解决“放羊”问题？

一、如何帮助下属制定销售计划？

1、没有活动量就没有业绩

2、很多销售人员自我约束差，怎么办？

3、如何知道销售人员出门后是否按计划执行？

二、坚决推动销售计划与目标任务达成：

1、帮助销售人员制定目标的七个步骤及注意要点

2、如何制定合理销售目标与落实年度/季度/月度计划？

3、销售人员对公司定多少任务目标都无所谓，三招达到“一剑封喉”！

三、牢牢抓好销售人员绩效活动管理的“3+6 模式”：

1、三张表：《月销售计划表》+《周分析表》+《日活动表》

2、为什么有不少销售管理者用不好这三张表？原因在何在？

3、不同阶段企业，不同市场状况，不可千篇一律

## **第八章：销售团队领导力与执行力打造**

一、什么是领导和领导力？

1、树立领导权威：因为服所以从

2、定位决定地位、境界决定世界

3、卓越领导力的五项修炼

4、《孙子兵法》与领导力修炼

5、人应有颗责任心——家人卦

6、帮助下属实现梦想——同人卦

7、将有五危：管理者的五个陷阱

二、高效营销团队执行力打造

为什么不能有 100%完成任务的“李云龙式”执行力？

一、落实检查提升个人执行力。

1、造成销售人员执行力不高的原因？

2、提升销售人员执行力的六项措施？

3、“纵横执行力系统”是提升销售人员持续执行力的保证。

二、打造团队提升组织执行力

1、销售团队成长的三个阶段

2、打造团队执行力的六项条件

三、形成疯狂“销售文化”是超级执行力的核动力。

1、疯狂“销售文化”的理解

2、建立疯狂“销售文化”的五步骤

3、高效能执行六步曲

理解上级意图、制定执行计划、付诸实际行动、

校正执行偏差、确保执行成果、完善执行体系。