

领导制胜

——做个出业绩、育人才的好领导

课程背景：

员工因为平台而进入企业，却因为领导离开企业！好领导不仅能带领员工达成业绩，还会让员工不断成长，甚至成为一个好领导！工业品行业有自己的基因，每个企业也有自己的特点，怎样才能成为具有自己企业特色的好领导呢？

本课程致力解决以下问题：

- 如果建设一支出业绩，又稳定的团队？
- 销售人员毫无斗志怎么办？
- 每个领导者都有自己的特点，好领导可以复制吗？
- 如果和给销售人员树立目标，而不是画饼？
- 如何让团队积极奋进？
- 怎样培养出色的销售人员？
- 如何取得员工信任，忠诚的工作？

课程特色：有意思、有深度、有落地！

有意思：课程没趣，就失败了一半！本课程采用幽默案例、时事新闻案例、与学员紧密相关的案例等方式，让课程生动有吸引力。

有深度：思考不能low！本课程旨在揭示问题本质，并构建模型分析原理，引导学员能深入思考，加深记忆。

有落地：不能落地的都是忽悠！本课程将教给学员使用工具、模型进行实操演练，可以在课堂上，即对本岗位问题进行分析，制定出改善方案。

课程收益：

- ◆ 掌握激励销售人员斗志的方法。
- ◆ 合理规划管理指标，让管理为完成目标服务。
- ◆ 制定团队规则，提升执行力。
- ◆ 打造自己独特的，在工作中达成业绩，并培养销售人员的方式。
- ◆ 打造积极的团队文化。

课程时间：2天，6小时/天（可根据企业实际需求进行定制）

课程对象：工业品企业营销体系，管理岗位及准管理岗位人员或各类储备干部等。

适用范围：工业原材料、元器件、工业设备、安防工程、中央空调等 B2B 工业品销售企业

课程大纲

第一讲：想说爱你不容易——工业品销售解读

一、工业品的蓝血基因

1. 解析工业品基因
2. 工业品销售过程的蓝血特性

二、不容忽视的企业基因

1. 企业分析落地模型
2. 正确认识企业文化

落地演练：应用模型分析自己的企业

第二讲：文化是基础——建设团队文化

一、让工作变得有意思

1. 栽培开心果
2. 发现乐趣
3. 制造乐趣

二、营造积极向上的氛围

1. 身先士卒
2. 要过程更要目标
3. 以奋斗者为本

三、打造铁律

1. 以身作则的公平
2. 赏罚分明的执行

落地演练：结合本岗位具体情况制定铁律

第三讲：规则是工具——制定团队的管理规则

一、分解业务流程

1. 搞定漏斗模型
2. 合理规划步骤

二、关键控制指标

1. 区分关键点
2. 制定管理指标

案例分析：G公司的管理指标合理吗？

落地演练：制定本团队的管理指标

第四讲：目标达成高于一切——工业品销售的用人

一、在工作中培养

1. 让工作植入培养
2. 让培养深入工作
3. 管理员工的自动力

二、注重过程的目标导向

1. 销售难题解析与帮扶
2. 合适的目标产生超强推动力

落地演练：整理销售工作难题的解析

三、独特的领导力

1. 信任是一切管理的基础
2. 威信是做出来的，不是骂出来的

案例分析：冯经理为什么成了光杆司令？

全篇总结

——互动问答环节——