
移动互联时代的销售管理

课程背景：

对于很多企业来讲，销售团队是最难管理的团队，没有之一！管严了怨声载道，纷纷跳槽；管松了行为散漫，不出业绩，真是一管就死，一放就乱！移动互联时代的到来，更加剧这种情况——整天捧着手机的，你也不知道他是在工作，还是在玩儿；不爽了，手机上就可以找工作，几乎是一键跳槽！销售工作的高压力型、管理的非现场性、业务的非标准化，让销售管理工作，责任大、任务重。总结起来，销售团队管理有四难——难招、难管、难留、难出业绩！

本课程以销售团队管理的选、育、用、留为主线，重点解决的问题如下：

- 什么样的销售人员，既出业绩，又稳定？
- 怎样激励销售人员，才能让其干劲十足？
- 怎么管理销售团队，才能有卓越的业绩？
- 销售铁军，是怎么打造出来的？
- 怎么才能树立团队领导的威信？
- 造成销售人员离职的原因有哪些？怎么留住销售人员？

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：

- ◆ 销售选材的伯乐眼
- ◆ 掌握激励员工积极性的底层逻辑与有效技法
- ◆ 打造销售铁军的三条铁律
- ◆ 留人的那些套路
- ◆ 三招成为好领导

课程时间：2-3天，6小时/天

课程对象：本课程适用以下人员——分管或重视企业销售管理的企业主；营销体系，管理岗位及准管理岗位人员或各类储备干部等；企业人力资源负责招聘、培训工作的人员。

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

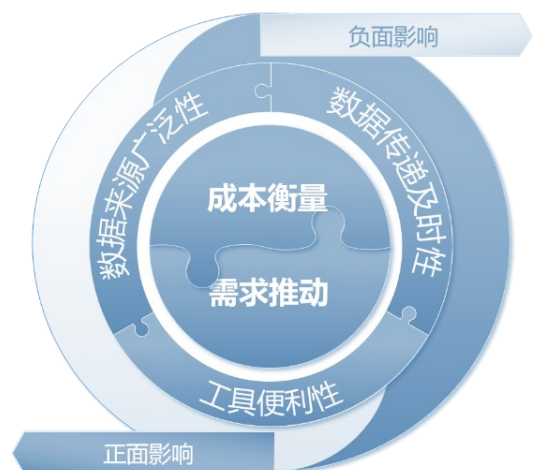
第一讲：想说爱你不容易——我认知的移动互联网

一、毁誉参半谈互联

1. 移动互联网对管理的负面影响
2. 移动互联网对管理的积极影响

二、扬长避短用互联

1. 移动互联网通杀的底层逻辑
2. 规避问题，让移动互联网推动管理



第二讲：选对销售人才，就成功了一大半

一、被误解的选人第一要素

课堂互动：选人的基本标准是什么？

1. 德，可惜不是你
2. 德，知易行难

案例解析：撒谎的员工，能不能用？

3. 德，可能是陷阱

案例解析：一次高“德”人才的错用教训

二、匹配——才是最重要的

课堂互动：什么样的销售人员能做得好？

1. 人岗匹配就能决定长远吗
2. 人企匹配落地模型

三、基础层匹配——人岗匹配

1. 需求与环境的匹配
2. 能力与岗位的匹配

应用演练：基础层匹配演练——选入门级的销售人员

四、进阶层匹配——人工匹配

1. 出业绩的进阶层——匹配工作强度与难度

案例解析：G公司销售团队为什么没有老杭州人？

2. 准确识别积极性与抗压性

应用演练：评估A员工的人工匹配程度



五、最高层匹配——人企匹配

案例解析：任正非和李玉琢出了什么问题？

1. 灵魂根柢——价值观
2. 罗克奇价值观量表

应用演练：衡量匹配员工的价值观

六、选人捷径——逆向思维

1. 应用逆向思维构建销售猛将图

应用演练：构建某个销售岗位的简要版猛将图

2. 运用移动互联选人
3. 选人、面试的误区

第三讲：在使用中培养 在重用中成长

一、育人的目标

育人三境界

二、培养第一关——流失为哪般

课堂互动：你遇到过的销售新人流失

1. 招聘惹的祸——现实碾理想
2. 计划惹的祸——茫然很危险
3. 文化惹的祸——氛围不适应
4. 同事惹的祸——好娃被带偏
5. 领导惹的祸——管理不信服

案例解析：一个馒头引发的离职

6. 预防新人离职四剂良方

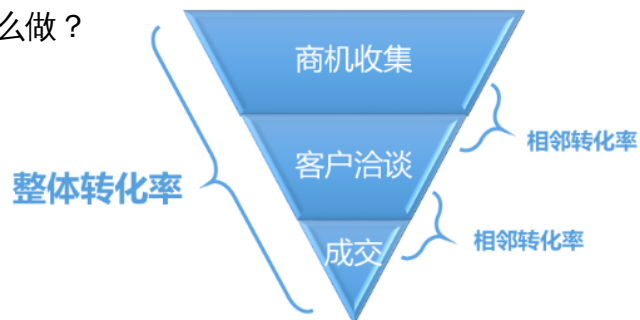
应用演练：构建自己团队稳定新人的简要方案

三、培养第二关——上手是关键

漏斗模型（例）

课堂互动：销售新人培训怎么做？

1. 凡培必考 凡考必反
2. 以演代考 以战代演
3. 以盘强练 以省强战
4. 我做你看 你做我看



应用演练：构建自己的新人培养方案

四、培养第三关——业绩不犯难

课堂互动：新人迟迟不出业绩怎么办？

1. 惧——不出业绩的典型症状
2. 懒——不出业绩的隐性症状
3. 生——不出业绩的显性症状

第四讲：业绩为本——销售的用人

一、让团队自动运行的团队文化

课堂互动：企业文化和团队文化的关系是怎样的？

1. 优秀销售团队文化的四箴言

案例解析：安家天团的团队文化

2. 建立团队文化的“规、则、小、时”

应用演练：构建自己团队文化的简要方案

二、铁军需铁律

课堂互动：销售团队需要什么样的管理制度？

1. 优秀销售团队三铁定律

案例解析：严重缺铁的销售团队

2. 移动互联铸铁律

应用演练：构建销售团队铁律的思维导图

三、打造独特领导力

课堂互动：有威信的销售领导有什么样的特征？

1. 承起与担当——销售管理者的正确认知

案例解析：王部长是个合格的管理者吗？

2. 赞美有方法 批评有艺术

案例解析：该怎样处罚小赵？

3. 领导立信四步法

案例解析：小吴为什么不服从管理？

应用演练：制订个人的领导力改善计划

第五讲：一舟共渡五百年——销售管理者的留人技能

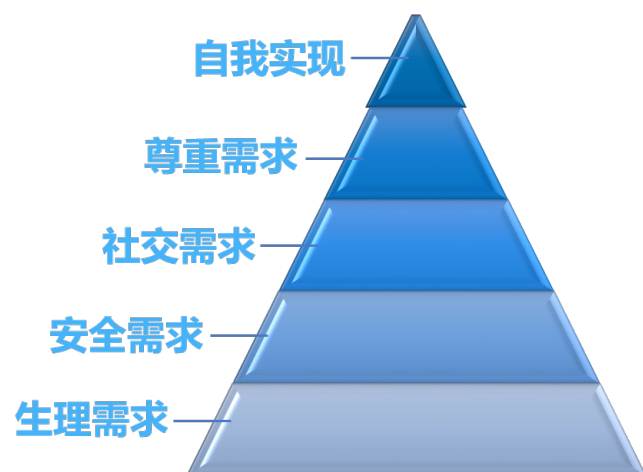
一、营造留人的团队环境

1. 业绩留人

案例解析：危机四伏的安家天团

2. 情感留人——管理有温度 关爱有深度

应用演练：构建留人的团队环境



马斯洛需求层次理论

二、预判员工发展早布局

课堂互动：销售人员的离职原因有哪些？

1. 根本需求是基础

案例解析：留下的小赵和不得不走的小芸

2. 走人有先兆——关注异常信号

三、救火——留人的最后的努力

课堂互动：有多少人会在离职时说出真实原因？

1. 提离职的原因

案例解析：玩套路的老油条和刚直的小孙

2. 共情留人术

案例解析：大佬的留人套路

应用演练：设计用共情术留人的简要方案

全篇总结

——互动问答环节——