

---

# 打造高效的销售团队

## 【课程大纲】

### 一、销售经理的角色认知

- 销售经理的 6 大职责？

视频：《亮剑》--以弱胜强

案例：中国足球球队的困惑

- 团队形成的四个阶段
- 高效营销团队的 9 个特征

视频：亮剑精神

- 团队领导的 3 大要求
  - 提升团队凝聚力的 13 个方法
- 演练：现场利用所学方法打造团队

- 团队成员 4 类风格分析

案例：《西游记》团队解析

- 部属发展的 4 个阶段
- 案例：由优秀的销售人员提升为团队领导后的困惑？

### 二、如何提升销售人员的动力（重点）

- 销售人员动力的 4 大来源
- 提升团队动力的 13 大工具和机制实操
- 销售团队文化落地操作 4 步曲

视频：《军队如何做文化》

- 梦想导航工具
- 演练：如何制定员工职业生涯规划

- 目标激励考核机制
- 实操：如何制定年度底线目标和预期目标

- PK 机制
- 演练：编制团队 PK 竞赛墙

- 对赌机制
- 演练：目标对赌实操

- 品牌积分榜
- 案例：\*\*公司品牌积分榜

- 员工晋升机制

### 三、如何提升销售团队的执行力（重点）

- 团队绩效密码
- 案例：有计划有检查为何执行力还是很差？

- 结果与任务
- 举例：销售人员的任务和结果

- 做结果的三大原则
- 案例：送百万合同的故事
- 案例：为什么明星销售员的动力不断下降

### 四、如何建立销售团队 4R 执行力系统

- 市场开发计划
- 客户信息登记表
- 项目立项（大客户）评估表
- 项目（大客户开发）过程跟踪检查反馈表
- 员工绩效考核表（月或季度）
- YCYA---销售团队执行力工具
- 销售计划质询会--执行力工具

### 五、销售团队的日常管控

- 会议管理
- 视频《鹰隼大队》会议管控与落地
- 演练：如何开项目案例研讨会

- 高效会议的 9 大原则
  - 如何开案例分享会
  - 销售总结表彰会如何开
  - 销售培训会如何开
  - 拜访管理
  - 出差管理
-