

《管控提升—财险公司县域负责人销售队伍的管理培训》

主讲：李瑞倩老师

【课程背景】

财险公司县域负责人的培训旨在通过提升其销售管理能力、市场分析能力、团队领导力、客户服务能力等，帮助其更好地应对市场变化，提升销售业绩，实现公司的长期发展目标。

【课程收益】

- 强化县域负责人的销售管理能力
- 提升销售团队的绩效和效率
- 增强市场竞争力

【课程时间】

1-2天（6小时/天）

【课程对象】

财险公司县域负责人

【课程方式】

讲师讲授+案例分析+小组讨论+学员分享+现场演练+强化训练

【课程大纲】

一、销售管理基础

1. 销售管理的重要性和角色定位。

- 销售管理概述
- 销售管理者的角色
- 销售管理与销售的区别
- 销售管理的重要性

2. 销售流程和销售策略的制定。

- 销售流程概述
- 销售流程的各个阶段
- 销售策略的制定

3. 销售团队的组建和管理。

- 销售团队的组建重要性
- 确定销售团队的目标和结构
- 招聘和选拔销售人员
- 销售团队的角色分配与职责明确
- 团队沟通与协作
- 冲突管理与解决
- 团队动力与氛围建设

二、市场分析与产品知识

1. 市场分析的基本方法和工具。

2. 产品知识及其在销售中的运用。

3. 客户需求分析与客户关系管理。

三、团队领导与激励

1. 领导力发展与团队建设。

- 领导力概述
- 领导力核心要素

- 团队建设策略
- 团队建设与领导力提升

2. 激励理论与实践。

- 激励的定义与重要性
- 激励理论与模型介绍
- 激励实践核心要素
- 激励策略与计划设计

3. 冲突管理与团队沟通。

- 团队沟通基础
- 冲突识别与管理
- 团队沟通技巧

四、销售技巧与客户沟通

1. 销售技巧的培训，包括谈判、闭单等。

- 销售基础知识回顾
- 客户沟通技巧
- 谈判与说服技巧

2. 客户服务意识。

3. 处理客户投诉和异议的策略。