

打造卓越销售经理人

【学习背景】

销售团队目的性强、节奏更快、压力更大同时贡献也大，一个优秀的销售团队离不开优秀的团队经理。销售团队的经理人，既是领头狼、也是指挥家，这就对销售经理本身业务和管理能力提出了更高的要求。本课程就是为了提升销售经理自身的业务能力和管理能力，从而更好承担领头狼、指挥家的角色而设立。

【课程目标】

1. 成为优秀销售人员应具备的心态素质
2. 销售技巧和能力的提升
3. 销售团队管理能力提升

【课程提纲】

第一章 成为一流销售的关键点

1. 销售人才的六大障碍
 - (1) 自我设限
 - (2) 信心不足
 - (3) 技巧欠缺
 - (4) 缺乏创新
 - (5) 急于求成
 - (6) 学习力弱
2. 成为一流销售的五大要素
 - (1) 自信力
 - (2) 理解力

- (3) 影响力
- (4) 取悦力
- (5) 恒定力

第二章 新形势下的营销升级与突破

1. 谋而后动——市场策略分析

- (1) 我是谁——自我市场态势分析
- (2) 对手谁——竞争对手分析
- (3) 卖给谁——市场及客户分析
- (4) 怎么卖——自身渠道及销售规律分析

2. 针对性的营销策略升级

- (1) 符号化的自身产品形象突破五个一
- (2) 打造与竞争对手差异化的四个维度
细分定位差异化、通路差异化、促销活动差异化、服务差异化
- (3) 打造分层级的客户销维一体化战略
- (4) 差异化渠道策略与集客系统

3. 互联网时代下的新媒体内容营销

- (1) 什么是内容营销
- (2) 互联网对传统营销模式的颠覆
- (3) 内容营销的基本逻辑动线
认知→吸引→共情→接受→行动 维护与传播
- (4) 内容营销的两个基本策略
打造什么——因人成事还是因事选人
- (5) 不同策略的营销手法运用及案例分析

三、销售团队管理者如何带团队？

- 1. 团队主管的任务是把一群小鸡变成老鹰
- 2. 带领团队要结果是团队主管的工作核心
- 3. 如何保证结果？

(1) 销售团队出结果的五个步骤

(2) 以结果为导向的销售计划表

(3) 把控过程的八个方式

4. 销售团队激励的三大法宝

(1) 目标激励

目标能产生动力的核心：让他相信自己能做到并得到利益与逃避惩罚

让员工信心满满接受任务的四个核心

视频案例：用教练技术的手法去派任务

(2) PK 激励

PK 激励的核心是不服输的心理

PK 激励发生作用的核心：相信自己能赢、性价比高、输了比较惨

如何做好个人与组织的 PK 设计

如何做好员工之间的 PK 设计

现场演练：设计团队 PK 方案

(3) 亲情与关怀激励

为什么说销售团队的亲情与关怀激励非常重要

看得见摸得着的“小天使计划”

结语：管理者的自我超越