

# 《精细分析 有效落位》

## 销售团队实效管理赋能

主讲：秦超老师

### 【课程背景】

销售团队管理者一般是业务的直接指挥官，是各项战略目标落实的基础骨干力量。销售团队管理者能否有效进行销售管理，往往决定了企业发展战略的落地现情况。在实际工作中，我们经常听到销售团队管理者“祈祷好运”的心声，认为各项任务能否完成要看运气是否站在自己这里。实际上，管理是科学的，是有系统科学的方法论。网格管理，就是在影响经营成果的各个环节中，有效发挥团队最大价值，通过一系列行之有效的管理方式真正掌控网格经营状况，将“不可预知”的经营成果，通过各变量的影响和干预，最终变成可以有效掌握的最终结果的达成。因此，提升销售团队管理者的经营意识和管理能力，是帮助企业实现战略目标最扎实也最具有可持续性的有效手段。

### 【课程收益】

- 明确销售团队管理者的职能与核心价值
- 掌握销售团队管理者围绕核心价值应具备的管理能力
- 围绕“目标”，运用工作和方法切实做好目标与过程管理
- 学会构建适宜的团队氛围，建设团队文化内核

学完即可用。

### 【课程对象】

销售团队管理人员、后备管理人员等

### 【课程时间】

1天（6小时/天）

### 【课程大纲】

**一、赋能业务，以销售为导向的管理思维：销售是有科学的，有方法的，是可以掌控的！**

**场景研讨：销售业绩是运气吗？**

**1.从营销成果公式与四大变量看待销售工作的可控性**

业绩公式

- 四大变量：准客户数量、转化效率、客单量、复购量

**分析：我们的营销行为是如何影响营销四大变量的？**

**2 管理中三项核心工作：**

客户管理

产品管理

销售动作管理

**二、打造市场敏锐度：以实际产品为例**

**1.市场敏锐度的四方面**

- 产品：产品特质、优势
- 客户（市场）：目标客户、客户关注点、客户体验、竞品
- 方法：业务的关键点、渠道、策略
- 信息渠道

**2.以实际产品为例，做产品→销售“动能“四阶”系统（现场辅导产出）**

- 主推产品特点分析：功能、技术特点、资费
- 产品场景分析：目标人群、使用场景、场景下的客户思维、竞品
- 产品卖点分析：卖点≠特点；卖点对客户的价值点
- 方法：产品核心操作点与关键话术

### 三、业务经营管理的有效工具和方法

#### 1. 经营管控利器--《销售工作计划》与《销售工作日志》

- 工具：《销售工作计划表》
  - 工作计划表的内容与使用方法
  - 工具：《销售工作日志》
  - 工作的内容与使用方法
- #### 2. 《工作日志》的管理
- 《工作日志》的查阅与分析
  - 基于工作日志的四项重点管理：客户开发量、转化效率、单量、复购量

#### 3. 《工作计划》的制定与落位

《工作计划》制定的原则

《工作计划》的重点管理动作：分解为具体可控的工作动作

实战演练：《工作计划》与《工作日志》研读

### 四、销售团队建设与良性氛围打造？

#### 1. 销售团队文化的内核应该是怎样的？

- 从销售工作的特点和员工心理分析文化导向

研讨：销售工作特点与员工内心述求

- 销售团队的文化内核特点和氛围需求
- 文化对团队的影响

#### 2. 如何营造有益于团队的氛围？

- 氛围建设的三个关键点：互动与体验、及时与情绪适配、仪式化与持续性
- 快乐氛围的建设
- 目标氛围的建设
- 竞争氛围的建设

案例分享：造星计划、快乐计划、争霸计划的运用

研讨与分享：我们可以如何营造团队氛围？

#### 3. 员工辅导

- 员工表现的冰山原理
- 四种员工（有心无力，有力无心，有心有力，无心无力）的培养重点
- 员工辅导的有效方法：PESOS