

《掌控业绩—直销团队管理与提升实务》

主讲：秦超老师

【课程背景】

直销团队作为面向市场的重要营销力量，具备极强的属地作战能力，也有显著的团队特点。有效调动直销团队成员的战斗意愿，为团队有效赋能，通过高效、直接的手段掌控日常销售活动，是直销团队管理和产生业绩的核心关键。

【课程收益】

- 明确直销团队管理的根本任务和影响三大因素，了解直销团队战斗力的来源
- 掌握直销团队管理者需要具备的重要能力
- 通过销售业绩与销售工作量推导公式的分析和《工作日志》工具的运用，有效管控销售人员的工作量和过程指标
- 掌握会议经营的关键模式，通过会议经营高效凝聚和管控直销团队

【课程特色】

聚焦一线销售管理实务。以销售效果的达成为根本导向，运用大量方法、工具，手把手辅导，学完即可用。

【课程对象】

直销团队管理者

【课程时间】

1天（6小时/天）

【课程大纲】

一、直销团队管理的根本任务是什么？

1. 直销团队管理的根本任务：业绩与收益

- 面向组织：业绩目标
- 面向直销员：收益

2. 直销团队管理根本任务的三大影响因素

➢ 人

意愿、能力

➢ 资源

内部资源、外部资源

➢ 过程

目标管控 or 过程管控？

过程管控的实质：业绩的取得不是运气，而是实实在在的积累

3. 直销团队战斗力的来源

- 战斗意志
- 战斗技能
- 持续作战

二、直销团队管理者需要哪些重要能力？

1. 团队构建力

- 造血机制：OPP的运用
- 既有团队的构建：核心与骨干网络的搭建

2. 教练能力

- PESOS 五步训练法：准备--说明--示范--观察--督导

演练：销售能力辅导

3. 沟通能力

- 工作沟通四步法：问题—方法—资源—共识

4. 激励能力

- 正激励与负激励
- 物质激励与精神激励
- 快速即时的激励策略

三、直销团队如何有效管控业绩？

1. 直销团队高效管理四原则

- 清晰
- 及时
- 激励
- 高效

2. 销售业绩与销售工作量推导公式

- 从业绩目标推导个人销售工作量
- 销售中五项核心工作：准客户开发、客户接洽与破冰、需求挖掘与引导、产品(服务)说明、销售异议处理、促成

演练：推导销售人员工作量

3. 直销团队业绩管控必杀技之--工作日志

- 工具：《工作日志表》介绍
- 工作日志的标准使用方法
- 工作日志查阅与分析
- 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

4. 直销团队业绩管控必杀技之一会议经营

- 会议经营的内容与价值
- 两大类八项会议的实施与操作
- ◇ 日常管理类

早会：流程、操作、目标

夕会：流程、操作、目标

周例会：流程、操作、目标

月度经营分析会：流程、操作、目标

季度/半年度/年度总结分析会：流程、操作、目标

◇ 激励类

分享会：时机、流程、操作、目标

辅导会：时机、流程、操作、目标

工作坊：时机、流程、操作、目标

演练：制作你的会议经营计划