

# 绩效导向的销售辅导

计划授课时间：2天

培训对象：大项目运作人员，大客户销售精英

授课方式：现场讲授、案例分享、热点模式解析、事件研讨

课程收益：

本课程让销售管理人员从“被迫”在他的行程表中加入辅导工作中改变，借助高效销售辅导，使销售辅导成为团队整体销售提升的秘诀，通过销售辅导能够实现他们自身及销售团队绩效的改善。本课程帮助销售主管从传统的管理角色转变为教练角色，借助发展辅导的四步模型，变“我说”为“让他们说”，在日常工作中即时提供发展型的销售辅导反馈，从而直接影响绩效目标的达成。

课程内容：

## 模块一：为什么要进行辅导

- 一、我们要辅导什么？
- 二、激励与授权
- 三、管理与辅导的对比
- 四、销售管理者的工作事项

## 模块二：发展型销售辅导流程

- 一、发展型销售辅导的四步流程
- 二、销售反馈的种类与准则

## 模块三：销售辅导的开始

- 一、辅导反馈前的准备
- 二、辅导的时机
  - ✓ 即时辅导是最佳选择

- ✓ 事后辅导的时机
- ✓ 与辅导对象联系
- ✓ 联系与开场模型

#### 模块四：比较看法

一、为什么是比较看法

二、比较看法模型

三、辅导问题

四、提问技巧

案例演练

#### 模块五：解析/清除障碍

一、总是会有障碍的

二、解析/清除障碍模型

三、化解辅导异议的技巧

案例演练

#### 模块六：承诺与结尾

一、辅导要转化为行动

二、承诺与结尾模型

案例演练

#### 模块七：达成辅导改善的其他关键技巧

一、后期跟进

二、辅导地点

三、行动辅导与赞美的应用

四、辅导时间的分配

五、辅助工具