

# 攻城拔寨-销售团队高绩效达成的秘密

计划授课时间：2天

培训对象：企业负责人、销售总经理、销售总监

授课方式：现场讲授、案例分享、常见模式解析、事件研讨、模拟练习

培训目标：借助中外经典高绩效销售团队管理案例，结合哈佛商学院销售团队管理研究和主讲老师自身多年销售团队管理实践，总结高绩效销售团队管理要务，启发学员思考高绩效销售团队塑造会面临的挑战与问题，进而形成塑造高绩效销售团队的实际指导路径，推进高绩效销售团队形成。。

课程大纲：

## 一、高绩效团队的特质

- 1.1 高绩效团队发展的三个阶段
- 1.2 阿里巴巴中供销售铁军的建设之路
- 1.3 华为高绩效销售“土狼”的成长之道
- 1.4 阻碍高绩效销售团队形成的障碍

## 二、销售目标的层层落地

- 2.1 目标设定的全景图
- 2.2 整体销售目标的分解路径
  - ◆ 量化分解
  - ◆ 动作分解
  - ◆ 项目分解
  - ◆ 互动练习：目标分解模拟
- 2.3 销售目标落地的有效循环
  - ◆ 新形势下的目标落地有效循环
  - ◆ 销售目标分解后的强化认知
  - ◆ 销售目标实现过程的持续改善
  - ◆ 庆祝成功构建团队赢的习惯
  - ◆ 互动练习：目标落地的分解练习

## 三、高绩效销售团队的培养

- 3.1 高绩效销售人才关键特质
  - ◆ 互动练习：你会如何选择？
  - ◆ 优秀销售人才的关键特质
  - ◆ 如何识别高绩效销售人才的关键特质
  - ◆ 经验分享：我的意外之喜或遗憾
- 3.2 高绩效销售人才的培养
  - ◆ 铁打的营盘流水的兵
  - ◆ 阿里中供铁军的人才培养

- ◆ 建立你的销售标杆流程
- ◆ 先僵化再优化
- ◆ 如何对不同状态下的员工提供有效辅导
- ◆ 复盘是最重要的销售培养模式

### 3.3 优秀销售人才的保有

- ◆ 人才保有的三维发力
- ◆ H型高绩效销售人才发展通道
- ◆ 案例分享：三种销售人才的发展通道
- ◆ 从机制上让销售人才离不开你
- ◆ 从情感上让销售人才不忍心离开你
- ◆ 从团队上让销售人才舍不得离开
- ◆ 巨变的新时代的留人策略

## 四、打造高绩效销售团队文化

### 4.1 高绩效销售团队的文化特质

- ◆ 从狼性文化到现代化兵种
- ◆ 案例分享：优秀销售型企业的团队文化
- ◆ 高绩效销售团队的团队文化特质

### 4.2 如何打造高绩效销售团队文化

- ◆ 文化的建立不是看你说了什么而是看你怎么做的
- ◆ 现在研讨：你会如何选择
- ◆ 榜样的力量
- ◆ 仪式感的重要性
- ◆ 时间的沉淀
- ◆ 持续的宣讲
- ◆ 不断的行为固化

### 4.3 持续人员更迭中的团队文化传承

## 五、移动互联网时代对销售团队管理的冲击

### 5.1 经济基础的差异

### 5.2 自由的思潮

### 5.3 个体的机会

### 5.4 信息的通达

### 5.5 消费模式的转变

### 5.6 把握人性、持续创新是跟上时代的唯一选择