**《销售管理者的自我管理与团队激励》**

**上课时间：**2017年7月22-23日 **课程费用：**3200元/人

**课程对象：**营销总经理/副总、市场总监、大区经理、营销经理/总监等中高层管理者

**主讲老师：陈老师**

* 集实业投资、管理研究、教学落地于一体的三栖实践者
* 企业销售系统辅导顾问师
* 《营销CPU核动力系统》创建人
* 清华大学、上海交大、浙江大学、华中科技、华东理工等总裁班特聘讲师
* 2010年度中国营销杰出著作奖《铁军式营销》作者

**课程大纲**

**一、角色认知**

**1、销售管理者角色定位**

* 角色测评
* 作为下级角色

——角色错位分析

* 作为同级角色

——角色错位分析

* 作为上级角色

——角色错位分析

如何定位自己

**2、角色转换——管理能力与业务能力**

* 从个人业绩到团队业绩
* 规划市场规划人员
* 如何指导？
* 如何用不同类型员工？
* 如何激励员工

**二、自我蜕变**

* 自我管理之控制
* 自我管理之自省
* 自我管理之经营
* 请问自己6个问题？

**三、激励概述**

**1、激励的原理**

* 激励的原理
* 销售团队管理者掌握激励的核心点

**2、激励的认识**

* 提高工作积极性
* 目标管理的核心8要素
* 有助于团队凝聚力
* 创造奇迹
* 激励四要素
* 员工需求的层次
* 销售员工作热情的曲线分析

**四、激励模型及需求激励层次**

**1、激励常用的方法**

* 薪酬与福利激励
* 期权激励
* 工作环境的激励
* 关爱信任的激励
* 榜样期望的激励

**2、激励分类**

* 10大保健激励因素
* 9大维持激励因素
* 现场pk：团队有效激励办法

**五、激励实施的注意事项**

* 自我激励的途径
* 不同年龄段员工的激励关键点
* 认别员工的性格区别对待