

**主办单位：杭州时代光华教育发展有限公司 杭州步步为赢教育科技有限公司**

**《卓越销售管理与业绩推动》**

**8.10-11 周五、六**

**杭州站**

**主讲老师：孙巍**（中国著名团队管理与执行力训练导师）

**授课对象：**企业副总、销售总监、市场总监、销售经理、市场经理以及企业各层营销管理人员

**企业类型：**不限

**企业大小：**不限

**时间安排：**2018年8月10日9:30至17:00

2018年8月11日9:00至16:30

**地点安排：**待定

**参课费用：**学习卡套票8张/人

现金票3800元/人 [购买学习卡享受更多优惠](http://www.hztbc.com/public/study_card.php)

**人数限制：**60人

**课程目标**

* 提升销售管理者的管理能力，明确作为销售管理者的角色和职责
* 掌握组建精英销售团队的策略，实施人才战略，缔造卓越团队
* 掌握销售团队管理及成员辅导训练的方法，建立合理的激励机制
* 合理设计分解目标，掌握目标管理中实际应用的关键步骤
* 运用执行不折不扣的拿到成果，掌握将决策转化为成果的执行策略

**课程大纲**

**一、销售管理与管理能力**

* 销售管理的目的
* 管理以人为本
* 管理的精髓
* 销售管理者的理人、安人
* 管理者的领导力
* 销售管理者的主要职责
* 管理者的三心三力
* 管理者存在的三大问题
* 管理者工作计划能力

**案例工具与现场训练**

*案例1：通人性者通人情*

*案例2：管理的科学性与艺术性*

*案例3：中国人独特的思考方式*

*工具：解决问题的格物工具*

**案例工具与现场训练**

*案例1：马拉车团队理论*

*案例2：曾国藩带兵*

*案例3：氛围管理*

*案例4：韩非思想与制度建设*

*训练：卓越源于要求*

**二、打造高绩效销售团队**

* 什么是团队
* 团队的五大要素
* 从《孙子兵法》看团队建设
* 带兵之道与治军之道
* 卓越源于要求
* 高效团队的三大特征
* 团队发展管理要点
* 团队制度规范与文化影响

**案例工具与现场训练**

*案例1：马拉车团队理论*

*案例2：曾国藩带兵*

*案例3：氛围管理*

*案例4：韩非思想与制度建设*

*训练：卓越源于要求*

**案例工具与现场训练**

*案例1：马拉车团队理论*

*案例2：曾国藩带兵*

*案例3：氛围管理*

*案例4：韩非思想与制度建设*

*训练：卓越源于要求*

**案例工具与现场训练**

*案例1：马拉车团队理论*

*案例2：曾国藩带兵*

*案例3：氛围管理*

*案例4：韩非思想与制度建设*

*训练：卓越源于要求*

**案例工具与现场训练**

*案例1：马拉车团队理论*

*案例2：曾国藩带兵*

*案例3：氛围管理*

*案例4：韩非思想与制度建设*

*训练：卓越源于要求*

**三、销售团队人才招募与甄选**

**案例工具与现场训练**

*案例1：马拉车团队理论*

*案例2：曾国藩带兵*

*案例3：氛围管理*

*案例4：韩非思想与制度建设*

*训练：卓越源于要求*

* 销售人才的重要性
* 销售人才的招募、甄选
* 销售招聘误区分析
* 人才招聘的三大前提
* 顶尖销售人员特质分析
* 销售面试的五步问话
* 明察秋毫的面试甄选

**案例工具与现场训练**

*案例1：吴士宏销售面试*

*案例2：有悟性的销售人员问话*

*案例3：考察倾听能力*

*工具：招聘五步问话*

**四、以业绩为导向的训练与辅导**

* 员工为什么工作
* 应对新挑战销售经理的角色转化
* 教练的作用公式
* 教练的四大核心能力
* 教练下属的四步骤法
* 团队训练的系统化建设
* 心理训练
* 技巧训练
* 流程训练
* 销售训练分类及训练目的
* 如何实施训练考核
* 销售激励与绩效提升

**案例工具与现场训练**

*案例1：教练的起源*

*案例2：通过教练引发潜能:*

*学员团队活动：能力训练*

*工具：销售说、听、问、答*

**五、团队执行与业绩推动**

* 销售执行是对成果负责
* 任务型和成果型的差距
* 做了≠做到
* 销售执行八字箴言
* 管理者拿到成果的两大关键
* 决定执行力的关键因素
* 解除执行障碍的三大关键
* 责任是万力之源
* 责任、使命与成就

**案例工具与现场训练**

*案例1：销售就是拿成果*

*案例2：“我没有一个假如”*

*讨论：任务与成果的区分*

*训练：执行成果训练*

****

**孙巍**

**中国著名团队管理与执行力训练导师**

**资历背景**

* 中国著名实战管理专家
* 中国著名团队管理与执行力训练导师
* 中国领导艺术研究院高级研究员
* 北京大学总裁班特聘讲师
* 清华大学总裁班特聘讲师

**授课风格**

互动贯穿始终，授课风格激情幽默。他能在最短时间里调整学员心理和体能到颠峰状态，充分调动每位学员的热情与参与度，声音极具穿透力和震撼力。

**授课经验**

中国电信、中国联通、中国铁通、中国通信服务、中石化、中海油、中国银行、中国工商银行、中信银行、中国民生银行、汴京银行、中国农业银行、中国银行间市场交易商协会、北京运通集团、青岛科昂集团、中金会、海底捞集团、中青旅控股有限公司、杜康控股、金星啤酒集团、长园深瑞继保自动化有限公司、北汽福田、长安集团昌河汽车、方太集团、银大地产、高盛行地产、宁夏煜基地产、北京念捷地产、北京房地置业大厦、宁夏红宝集团、慈吉集团、武汉远大制药、好想你枣业、东方雨虹、辉煌水暖、上海景峰制药、深圳海王、山东天地健、九鼎集团……

**课程预告**

**时间：**2018年8月18日（周六）

**课题：**《工作投入的心理奥秘》

**主讲：**李世源（中科院心理研究所健康心理学在职博士）

**学习卡套餐**

