公司，诚邀贵单位参与《销售团队管理的五项核心工具》课程！

**预约官网：www.timesmba.com**

**《销售团队管理的五项核心工具》**

**【上课时间】**2021年5月8-9日

**【培训对象】**销售总监、大区经理、销售团队管理者、人力资源总监、培训经理、企业内部销售培训师

**【课程费用**】3800元/人，费用包含：学费、资料费、休闲点心及其它服务费，交通和食宿费用自理。

**【报名咨询】**艾老师 13924220993

**主讲老师：王老师**

* ****中国人力资源开发研究会特聘销售人才培养专家
* 大客户销售&渠道销售 双领域跨界资深背景经验
* 8年大客户销售团队领导经验
* 7门独立研发的版权课程（经CPCC审核）
* 曾任伊利集团冷饮销售系统全国培训经理、中豪医疗投资集团培训中心总监
* 多次受邀为清华、北大、上海交大等高校EMBA学员授课

**课程背景**

《销售团队管理的五项核心工具》旨在促进销售管理者的角色转变，真正从一个高绩效的销售人员转变为一个优秀的销售管理者。围绕着销售管理者的核心职责（转变角色、制定市场策略、重点客户管理策略、培养销售人员、销售人员日常管控）提升管理效能，促进团队发展，实现快速提升销售团队业绩的目标。

**课程收益**

* 促进销售管理者角色快速转变
* 掌握科学的区域市场管理工具
* 掌握有效的客户管理工具
* 掌握销售人员能力发展的工具
* 掌握销售团队管理的有效工具

**课程大纲**

**模块一：销售经理自我管理**

1， 销售管理者的两项核心职责

◼ 发展业务

◼ 发展组织

2， 科学管理原理

3， 销售管理者的领导力

4， 销售管理者常犯的 12 个错误

**模块二：制定区域市场策略**

1. 销售目标与市场策略

2. 进入市场的第一步：分析市场 SWOT

3. 第二步：区域市场角色定位与市场布局

4. 第三步：区域市场整体策略规划

◼ 地域策略

◼ 渠道策略

◼ 客户策略

◼ 产品策略

◼ 终端策略

◼ 推广策略

**模块三：制定客户管理策略**

1. 区域客户渗透三个路径

◼ 客户下沉

◼ 客户深挖

◼ 客户攻坚

2. 区域客户管理策略之一：标签管理

◼ 标杆客户

◼ 钉子客户

◼ 危险客户

3. 区域客户管理策略之二：价值管理

**模块四：发展销售人员业务能力**

1. 销售人员技能培训的四个误区

2. 有效培训的五要素

3. 成功销售技能培训的五个建议

4. 导致销售技能培训效果不佳的因素

5. 销售人员训练的三个层次

6. 扰乱销售人员心智的三个概念

7. 销售人员的任留策略

8. 销售人员的达标

9. 销售人员的提升（关键销售技巧）

◼ 有效的介绍公司和产品

◼ 讲述成功客户案例

◼ 客户的采购流程与销售步骤

◼ 掌握客户需求

◼ 说服性销售技巧

◼ 大客户关系渗透

◼ 生意回顾

10. 高绩效基因的复制

**模块五：销售团队日常行为管控**

1. 销售团队管理的五大“病根”

2. 销售团队日常管理的方向和要点

3. 销售人员日常管控的“3E”模式

4. 销售团队管理的两大陷阱

5. 销售团队管控的四个工具

◼ 销售报表管理

◼ 销售例会

◼ 协同拜访

◼ 绩效面谈