**《赢在管理-销售经理、销售主管巅峰训练营》**

**主办单位：**一六八培训网 www.peixun168.com；

**时间安排：**2024年5月23-24日 上海

2024年7月18-19日 广州 8月 15-16日 上海

2024年11月14-15日上海 12月12-13日 深圳

**费　　用：**4200元/人 （包含：授课费、讲义、发票、茶点等费用）**不含午餐**

**培训对象：**销售主管、销售经理、销售总监等销售团队管理者

**联系方式：**18826414993黄老师（微信同号）

注：本课程可为企业提供上门内训服务和咨询服务，欢迎来电咨询！

**【课程目标】**

* 掌握销售团队管理的系统方法
* 学习销售团队士气提升的有效策略
* 掌握怎样让销售人员激情工作的技巧
* 了解如何有效的给销售队伍设计并分解销售目标
* 清晰销售人员的需求定制化的设计激励方案
* 打造团队销售文化，有效提升销售团队执行力
* 掌握对销售队伍进行系统培训的方法

**【培训大纲】**

**第一章：销售管理者的角色定位**

1. 分享：“兵王”转换成销售领导者的角色转换之心态转换
2. 销售管理者管什么――管人理事
3. 销售管理者的八大职责
4. 案例研讨：这样的干部如何管？
5. 销售主管角色转换
6. 销售管理5要素

**第二章：销售人员的招聘与甄选**

1. 选人比用人更重要

　 不同产品销售，要选用不同类型的人

2. 到哪里去找合适的人？

3. 面试销售人员要注意的问题

4. 试用时如何观察是否合适？

5．为什么优秀销售人员要走？

6. 如何留住优秀销售人员？

1）水滴石穿的原理

2）“猪坚强”的生命哲学

3）剩者为王

**第三章：销售团队的辅导与教练**

* 建立互助与检查机制
* 言传身教--示范为主
* 协同拜访--实地观察
* 共同分享——复制成功

1、协同作业来观察销售行为

2、一对一的辅导下属技巧

3、销售团队中销售人员问题处理研讨与演练

**第四章：销售团队管理的沟通技巧**

1）沟通本质：晓之以理动之以情

2）《鬼谷子》纵横捭阖揣摩术

3）高品质沟通的原则与策略

4）不同性格人员的沟通策略

5）运用的赞美与批评的艺术

6）团队沟通六大障碍及改善

**第五章：建立销售管理机制**

1、思考：　销售管理，管什么？

2、监控制度是用来管人的还是用来吓人的？

3、销售流程管理的典型三大问题

4、销售制度监控要点

5、销售流程有效控制和管理

**第六章：销售团队的强心针---激励技巧**

一、“中国式激励”更适合千万中国营销人

1、需求是激励的源泉！

2、今天的销售人员究竟需要什么？

3、如何活用有效的方法来激励销售人员？

4、团队凝聚力与归属感建设

5、如何引发动机与调动情绪

6、营企业销售人员激励的十大误区

二、销售人员激励的不同应用：

1、80后、90后销售人员的激励策略

2、不同类型的销售人员激励方法

3、如何使用标杆来激励全体销售人员工作干劲？

1)抓典型，树标杆

（1）从第一名身上总结成功经验

（2）悄悄帮助“第二名”获得成功

（3）倡导新冠军的成功特质

（4）提出“向先进学习的口号”

2）冠军再造

（1）如何复制第二名

（2）创造更多的可能性

（3）各阶段的战斗口号

（4）一片“森林”诞生

3）个体价值

（1）要“花园”还是要“森林”

（2）控制还是引导

4、设置合理的业绩指标将“羊”激励成“狼”

1）工作目标的“上传下达”

2）生活目标的“软硬兼施”

3）种植目标信念

（1）为精彩而战斗不息

（2）轰轰烈烈的誓师大会

目标誓师大会

奖励+激励+目标确定+宣誓

5、销售目标的过程管控

“慈不带兵”——处理不达标销售人员的方法与艺术

三、企业文化的有效激励

1、团队精神再造

亮剑精神： 狭路相逢勇者胜！

天道、自然法则：物竞天择，优胜劣汰，适者生存

2、人 道

1）唯有奋斗，才能成功

2）思维模式x热情x方法=成功

3、狼 道

1）绝对自信，勇者无敌

2）锁定目标，持之以恒

3）抢做老大，勇于竞争

4、“狼战队”精神建设

狼战队的精神：咬定目标、使命必达！

狼战队宣言

一个对手——相互鞭策的对手

1、“双子塔 ”效应

2）体育比赛给我们的启示

3）“大比武，大练兵”的管理日常化

2、量级管理

3、挑战荣辱心

1）让“虚荣心”鲜活起来

2）该死的业绩排名

3）可怕的数字游戏

4、“AB”PK（成功需要对手-良性竞争机制）

**第七章：业绩才是硬道理**

讨论： 销售队伍规模大，业绩就高吗？

如何做到有计划推动销售人员绩效管理解决“放羊”问题？

一、如何帮助下属制定销售计划？

1、没有活动量就没有业绩

2、很多销售人员自我约束差，怎么办？

3、如何知道销售人员出门后是否按计划执行？

二、坚决推动销售计划与目标任务达成：

1、帮助销售人员制定目标的七个步骤及注意要点

2、如何制定合理销售目标与落实年度/季度/月度计划？

3、销售人员对公司定多少任务目标都无所谓，三招达到“一剑封喉”！

三、牢牢抓好销售人员绩效活动管理的“3+6模式”：

1、三张表：《月销售计划表》+《周分析表》+《日活动表》

2、为什么有不少销售管理者用不好这三张表？原因在何在？

3、不同阶段企业，不同市场状况，不可千篇一律

**第八章：销售团队领导力与执行力打造**

一、什么是领导和领导力?

1、树立领导权威：因为服所以从

2、定位决定地位、境界决定世界

3、卓越领导力的五项修炼

4、《孙子兵法》与领导力修炼

5、人应有颗责任心——家人卦

6、帮助下属实现梦想——同人卦

7、将有五危：管理者的五个陷阱

二、高效营销团队执行力打造

为什么不能有100%完成任务的“李云龙式”执行力？

一、落实检查提升个人执行力。

1、造成销售人员执行力不高的原因？

2、提升销售人员执行力的六项措施？

3、“纵横执行力系统”是提升销售人员持续执行力的保证。

二、打造团队提升组织执行力

1、销售团队成长的三个阶段

2、打造团队执行力的六项条件

三、形成疯狂“销售文化”是超级执行力的核动力。

1、疯狂“销售文化”的理解

2、建立疯狂“销售文化”的五步骤

3、高效能执行六步曲

理解上级意图、制定执行计划、付诸实际行动、

校正执行偏差、确保执行成果、完善执行体系。

**司老师—销售业绩提升专家**

* ****18年市场营销与管理实战；
* 500强企业营销培训讲师；
* IOCL 国际认证高级讲师；
* 上海交大、复旦特邀讲师；
* 狼性营销系列课程培训师；
* 中国讲师好评榜实战百强讲师。

**曾任**：香港中原地产集团华东区营销总监；

**曾任**：中国500强永达汽车集团内训师；

**曾任：**上海某知名培训商学院执行院长；

**曾任：**上海环宇珠宝有限公司总经理。

**擅长领域：**销售技巧、谈判技巧、沟通技巧、大客户管理、团队管理与激励

**实战经验：**

1. 司老师拥有18年一线市场营销与团队管理实战经验，历经销售代表、销售经理、销售总监、高级培训师、公司总经理等职位。八年市场一线营销实战锤炼积累了丰富的销售作战经验，并从中悟出销售的真谛！在销售岗位上曾获得连续多月销冠，在培训讲师岗位上，把自己销售心法萃取提炼并开发出专业的培训教程：从SPIN客户需求深度挖掘、CTS核心差异化营销、FABE精彩产品呈现、5W2H客户问题分析与解决、ARB客户心智模式分析、WSN双赢谈判技巧、BSA临门一脚促成等都有独特的实战方法，实现团队销售业绩年复合增长率达300%；
2. 十多年的实操创业经历，曾带领一家从仅有两人的培训公司发展成以上海为总部，北京、苏州分公司，深圳办事处的知名培训商学院，培养了多位行业领导人及优秀培训讲师，成功构建一套完整的团队运营管理系统：从人才发展系统，训练成长系统、考核激励系统、制度保障系统、执行落地系统、教练领导力系统等帮助企业打造精尖的战狼团队！
3. 司老师至今授课遍及全国多个省市，共计几百场，受训学员几千人，好评率达95%。

**课程特色：**

* 实战化：以实操真实案例为演练蓝本，确保课程实战落地。
* 多元化：采用：理论讲解+小组讨论+互动探讨+案例分析+实战模拟+视频教学。
* 模块化：模块化的设计，确保课程的严谨性、结构性与逻辑性。
* 进阶化：阶段性的课程安排，使学员循序渐进，快速转化学习效果。
* 工具化：配有实战工具与方法，真正做到有“法”可依，有“具”可用。

**主讲课程：**

《绝对成交-SPIN顾问式销售技巧》

《业绩倍增-大客户销售的天龙八部》

《虎口夺单-销售沟通与谈判技巧》

《雄霸天下-狼王团队打造巅峰训练》

《引爆业绩-销售演讲与呈现技巧》

《赢在管理-销售管理者领导力提升》

**部分客户：**

**汽车行业：**宝沃汽车、91名车、铭顺汽车、万盛车业、和奥汽车、凯迪汽车、车帝汽车、北京安顺汽车、宝誉汽车、亿达成汽车、行隆汽车、昊瑞汽车、万途汽车、旭日汽车、辉阳汽车、中誉汽车、隆丰汽车部件、上海万象汽车、宝利通汽车金融......

**其他行业：**国家电网、金伯利钻石、青岛海信集团、正泰电气、华建集团、方太集团、红星美凯龙、西班牙XPT集团、昆山振宏电子机械、浙江德意厨具、上海水晶石数字技术、苏州戴乐克工业锁具、上海高信化玻、传发模特衣架、上海飘蕾女装、美资嘉吉饲料、上海保禄集团、上海麦迪睿医疗、上海和和热熔胶、杉杉投资、上海马克华菲、江苏苏美达、嘉迪安医疗器械、威特电梯部件、上海勿忘我贸易、上海皇冠包装、泰丰箱包、德华集团、 南京仪机、上海公元建材、永发集团、中凯集团、凯泉集团、苏宁电器、、上海友邦电气、上海尊贵电器等等。