

# 概览 – 销售团队管理

## 目标

在培训结束时每个参与者将能：

- 说明高效销售人员和高效销售管理人员的差异。
- 建构并执行战术性销售计划。
- 理解客户关系循环，并能掌握与重要及关键客户的经常接触。
- 了解激励员工的理论，并能建立销售团队保持高度激励水平的策略。
- 了解领导风格对于销售团队的影响，以及行为对于成功管理的影响 – 调整行为以顺应管理需要。
- 主持有效率的会议。
- 以正面且激励性的方式辅导销售团队。

## 目标对象

任何从事管理或即将管理销售团队的人员。本课程是全面的销售管理基础课程，并且也可可为有管理经验的销售主管提供更新的知识与技能。

## 课程内容

销售主管的角色：

- “分身乏术”的问题。
- 管理与销售不同之处。
- 为客户和销售人员带来正面的影响。

### 战术性的销售计划

- 计划销售策略。
- 优势与吸引力矩阵。
- 资源的运用。
- 与销售人员共同计划和检讨策略。
- 追踪进度及辨别辅导重点活动的分析方法。

### 客户关系管理

- 了解关系循环。
- 与销售人员共同计划并检视客户关系管理策略。
- 确保与客户有适当程度的互动。

### 激励销售团队

- 应用既有理论，了解销售人员需要何种激励。
- 障碍、消极因素及处理方法。
- 成功的激励策略。

### 领导

- 了解管理人员所被期许的领导风格。
- 什么样的风格才是适时且适当的？
- 随机领导理论。

### 成功的管理行为

- 理解管理人员的自然风格和变通能力。
- 管理人员是否能轻松适应各种环境？
- 管理人员的行为如何影响他人？
- 11 种行为定位。
- 影响力和说服力：“推”与“拉”的风格。

### 会议

- 建立明确、可理解的目标。
- 确保目标的达成。
- 主持成功高效的会议。
- 研究结果：说明过滤性会议和放大性会议。

### 辅导

- 以激励的方式辅导。
- 配合销售人员的进展程度，使用相应的辅导风格。

## 讲师和学员人数

课程将由荷士卫认证的讲师授课。为了保证每个学员都能得到适当的关注，课程人数上限为 12 人。