
销售团队组建与实效管理

【课程背景】

严格来讲，这不是一堂课。因为你会发现，或许你是一位企业老总、亦或你是一位销售行业多年的管理者，这个课程带给你的将是一次深度的变革性思维。《销售团队组建与实效管理》不是以传授什么新的、系统的、专业的知识为目的，而是以分享者、研讨者的身份引领大家从实战的角度去看更多的可能性。

课程中，没有名家言语渲染、没有名企案例解析；只有一句句接地气的白话、只有一个个鲜活的企业现身说法。但是你会发现，从这里走出去，你立刻对你的销售工作有了更多的信心和技术把握，你会发现你对公司的销售管理有了更多实效的推进举措，而这只是开始，随着时间的推移，你会真正发现这里给到了你很多企业走出现状、突破瓶颈的前瞻性铺排。

课程中，融汇中国传统文化于无形，让你真的明晰一个中国式销售团队的组建与实效管理脉络，让你在一次次了悟中感叹东西方文化的融通与升华。也许困惑你很久的课题在这里有了突然的发现，这不是夸大其辞，完全取决于你内心中那份放下与相信。

【课程对象】中高层或全员

【课程时长】一天或一天半

【课程老师】王伯元

【课程大纲】

一、销售团队组建

1、以现场招聘的形式，临时组建行业销售团队。

- 如何为公司招聘到适合的销售精英。
- 新进人员的面谈。
- 新进人员的分类培训。
- 建立以销售人员的薪资目标倒推为前提的个性成长规划。
- 新进人员的团队融合。
- 建立本部门的目标管理规划和团队文化墙。

[案例研讨：一个管理者带团队到底是带什么？](#)

2、探讨

- 1、你的公司有销售团队吗？
- 2、你对销售团队的定义（你期望有怎样的销售团队）？

[案例研讨：当销售人员抱怨其他部门、指责后勤人员配合不到位时，你怎么看、怎么办？](#)

3、一个人与一群的区分。

4、体验式活动：战场模拟（全员参加）。

- 活动分享：发现什么？反思到什么？下一步的决定是什么？

5、销售团队发展的三个阶段及组建方法。

二、销售团队的实效管理：

1、从蜜蜂的角色分工看团队的实效管理。

[案例研讨：你是销售部的，产品质量出现问题，你该负多少责任？](#)

2、从人性化的角度解析如何实效面对目标达成末位成员？

3、销售部与其他部门的关系新定位。

4、销售目标分解不下去是因为什么？如何用管理教练的方式引导员工看到目标达成的关键价值链？

小练习：取瓶塞。

5、引入培训项目促进销售团队的绩效为何失败居多？

6、销售部开会的目的是什么？到底要怎么开是实效的？

7、销售部新进人员如何进行实效的传帮带？

8、公司的销售专业化管理的切入点？

9、营销设计中的“局”、“势”？

10、营销实战设计中的市场分析与单一客户分析？

11、解除客户异议的升级版怎样与时俱进？

小组主题辩论赛：销售是公司里唯一创造价值的部门。

12、如何实效推进销售团队的凝聚力、归属感？

13、如何建立销售团队的“道”？