

专业销售辅导技巧

课程前言：

作为一位前线销售经理，实地的辅导是最有效的管理工具，同时也是提高下属人员销售技能的最好办法。辅导是销售经理必不可少的管理能力。该课程介绍了两种实地辅导：策略性辅导及技术性辅导，让经理们学习如何帮助下属建立有效的业务策略，以及达成这些目的所需的技巧。课程还提供一套非常实用的实地辅导工具，可用于学员未来的实地辅导工作。

课程收获：

- 1.能够有效的对下属进行定期辅导
- 2.提高整体的业务表现。

课程时长：1天（6小时）

课程对象：销售管理者

课程提纲：

一、实地辅导定义

二、策略性辅导

1.策略性和技术性的不同

2.策略性辅导程序

3.策略性辅导的工作表

三、技术性辅导模式

1.计划技术性辅导

1) 设立辅导目标

2) 确定拜访客户类型

3) 与销售人员回顾目标

4) 描绘你的期望

5) 让销售人员计划拜访（运用辅导拜访表）

2.观察销售人员访店过程

1) 走访前会谈

2) 观察内容

3) 如何保持低调

4) 决定出手帮助的因素

3.进行技术性辅导讨论的过程

4.角色演练

四、建立销售技巧发展计划表

五、实地辅导工具介绍