

# 销售管理干部的七项修炼

## 课程背景：

很多销售精英在做一线销售时，无论顶多大压力，都可以从容面对、化繁为简，业绩总能名列前茅。而当其被荣升为销售经理后，竟发现还不如原来纯粹地干业务开心，除了要盯住团队业绩之外，还需要额外操心的事突然增多到有些失控。面对下属能力、态度都层次不齐，经常面临一波未平一波又起的救急局面，有时会觉得有教大家带大家干的功夫，还不如自己一个人直接干的效率高。

但随着职位职责的提升，每一位销售管理干部也必须要做好各种修炼，本课程从激励、授权、培训、监督、招聘、评价、决策等七个维度，为新任销售经理所需要的管控力和领导力赋能，帮其顺利地销售精英过渡到销售管理精英，重新回到高效自信的工作状态。

**课程时间：**1天，6小时/天

**课程对象：**销售经理等销售团队管理者

**课程方式：**讲师授课 + 案例分析 + 小组研讨 + 模拟呈现 + 工具练习

## 课程收益：

- 帮助销售经理真正成为管理精英，而不仅仅是业务精英
- 进一步加强销售经理的激励、授权、培训、监督等能力
- 进一步为销售经理的招聘、评价、决策等工作提供方案
- 进一步提升销售经理的情商领导力，为其领袖魅力赋能

## 课程大纲

### 第一讲：激励篇——让所有人自带鸡血地干销售

1. 激励士气的十六锦囊
2. 狼性竞争机制的搭建

### 第二讲：授权篇——挖掘更多的人为你独胆一面

1. 高效授权的八大策略
2. 不同对象的管理差异

### 第三讲：培训篇——像教练一样做销售团队管理

1. 团队培训的七个要点
2. 高效管理的会议模式

### 第四讲：监督篇——像监工一样盯住所有人进程

1. 让下属自动紧张的四板斧
2. 善用表格、随访、会议、述职做管理
3. 检查、评估、奖励、惩罚怎么做到位

### 第五讲：招聘篇——选对人远比培养人更重要

1. 有效招聘销售代表的四个原则和六类问题
2. 战略型销售和交易型销售对销售者的要求
3. 销售经理应注意的面试误区和要警惕的几类人

## **第六讲：评价篇——通过精准的在岗评价实现因势利导**

- 1.销售人员的动力和能力评价及对策
- 2.销售人员的个性和精力评价及对策

## **第七讲：决策篇——让英明的决策促进整个团队的发展**

- 1.成功决策者应该具备的条件
- 2.成功决策者的六个特质修炼
- 3.提升领袖魅力，为决策赋能