

大客户销售团队管理

【课程背景】

营销是企业经营管理的关键环节，也是企业发展的核心命脉！在经济全球化和市场竞争激烈化的今天，营销渠道的建立、大客户的营销与营销团队管控已成为建立和发展企业核心能力的重要源泉。但是，目前中国企业分销渠道的管理体系中还存在诸多问题，例如制造商缺乏对分销渠道的统筹设计和调整把握能力、缺乏对分销渠道的理论指导和管理控制体系，成熟产品渠道各环节利润空间少、积极性不高等问题困扰着制造商也困扰着各级经销商；同时大量事实证明，占企业客户总量约 20% 的大客户往往是企业销售额 80% 的来源；成功的大客户的销售也非常重要。与此同时企业对销售团队的考核往往会更看重业绩结果，使得销售人员对于自身的被关注程度往往表示不满，因此，如何在有效激励销售团队的同时，逐步提升他们的销售专业能力，从而实现销售人员动力与能力的最大化匹配，就成为企业销售管理的难点及提升销售团队整体绩效的必经路径！

【培训收益】

- 1、提升大客户销售团队管理者的领导力，明确他们管理角色认知
- 2、掌握大客户销售团队建设的管理技能，提升销售团队协作效率和运营效能
- 3、掌握大客户销售目标管理的关键环节，提升目标的执行率
- 4、掌握大客户销售团队执行力管理的管理方法，强化大客户销售的过程管理

【培训对象】

管理大客户销售团队的

公司营销领导、大客户销售总监、销售部门经理、主管

【课程时间】 2天

【授课方式】 案例+视频+讲解互动

【课程大纲】

第一讲 大客户销售经理的管理认知与领导力

案例分析……

1、大客户销售经理的管理角色定位

销售经理与业务精英的区别

销售经理的几种角色定位

2、大客户销售经理的领导力

销售经理的人格特质

销售领导力行为

职业发展与领导力

3、大客户销售团队管理要点

大客户销售团队的特点

大客户销售团队管理的五大控制点

大客户销售团队管理的收与放

案例分析……

第二讲 大客户销售团队建设

案例分析……

1、团队建设的6大任务

2、大客户销售团队的人力资源建设

人力资源规划流程

招聘策略

新人面试技巧

如何让新人快速形成战斗力

培养和辅导下属的方法

人员结构的优化

3、团队沟通建设

销售团队的典型沟通情景

团队内部沟通规则

外部沟通要求

4、销售团队精神建设

狼性销售团队的精神

团队气氛的营造

新生代销售的心理辅导

5、销售团队的职业化建设

员工的职业阶梯

职业规划辅导

对重点员工的培养

案例分析……

第三讲 大客户销售的目标管理

案例分析……

1、销售目标管理五大事项

团队目标设计

销售责任区的划分

目标的分解

2、大客户销售团队的目标设计

目标设计的流程

目标的效用最大化原则

目标设计的综合平衡

目标设计策略

3、销售目标的分配

分配销售目标的五个维度

销售责任区划分要考虑的因素

分配销售目标的时间因素

目标分配的沟通策略

4、计划管理

如何将目标转化为可执行的计划

计划书的编制

计划审批与执行流程

计划执行的 PDCA

案例分析……

第四讲 销售团队执行力提升

案例分析……

1、什么是销售执行力

销售团队执行力分析

销售执行力的 5 种行为

销售执行力必须回答的 3 个问题

执行力 3 要素

销售执行力的标准

2、提升销售执行力的上层建筑

团队领导的责任

制度完善

营造团队执行力气氛

3、销售过程管控

销售过程的隐性损耗

过程管控的价值

销售过程管控的五个维度

销售目标进程表

4、提升销售业绩的管理杠杆

以销售漏斗提升效率

以典型模式提升成功率

以大项目提升销量

以客户联动效应提升订单量

以区位营销战略提升市场密度

案例分析……