

销售团队管理实务

邓博

课程背景：

互联网时代，市场变化加快，在很多领域往往只有第一没有第二，因此，对销售管理者来说，树立起正确的角色意识至关重要，同时，在 PDCA 管理闭环中，以目标管理为核心，通过业务管理和组织团队管理，达成销售目标，实现绩效提升。

课程大纲：两天

一、销售管理者的角色意识

- 1、视频欣赏
- 2、从 TOPSALES 到销售管理者
- 3、销售管理的常识：对上管理，对下负责
- 4、目标与绩效管理的重点：BSC 与 KPI
- 5、SADUS 模式与互联网营销新思维

二、销售管理的核心：经营地图是绩效达成的基础

- 1、从 BLM 模型看华为营销成功
- 2、经营本质与业绩倍增模型
- 3、客户地图与客户画像
- 4、产品地图与产品开发
- 5、营销沙盘与关键举措
- 6、资源地图与配置

三、销售业务管理：提升绩效的销售关键动作

- 1、业务管理的 PDCA 闭环
- 2、用 OGSM 制定可行的销售计划：目标、策略与行动计划
- 3、市场经营设计：营销要素与落地
- 4、销售套路设计：华为的三板斧
- 5、销售过程管理：销售漏斗与量化管理

四、销售团队管理：打造高效执行团队

- 1、目标管理的驱动
- 2、营销体系设计：组织保障与团队架构
- 3、有效团队管理的三个核心
- 4、重点项目及团队监控管理
- 5、冲突管理与跨部门协调
- 6、考核激励与奖惩设计的技巧
- 7、复盘与团队经验梳理：优化销售流程和话术

五、做优秀的销售管理者

- 1、多一点战略思维
- 2、高阶自我管理
- 3、做一个好教练：HGIS 模型与领导力风格