

---

## 概述

销售管理的工作越来越辛苦，主要的原因有：

- 市场竞争日趋激烈，产品的差异也逐渐减少，全国统一的策略经营是无法符合当地市场的期望。
- 在过去经常是销售主管/经理扮演大销售，而销售人员扮演销售支持的角色。由于市场扩大的缘故，要接触的客户层面不断拓展，这样的工作模式已经无法负荷大量拜访的需求。
- 团队成员的年资不同、经历不同、能力不同，造成工作的难度大幅增加。
- 销售人员散布在全国不同的地区，各地区有不同的特性，而疫情的影响加深远距离管理的难度。

在这样的经营环境下，销售主管/经理的角色转变急需改变。必须从过去冲锋陷阵的士官长，改变为现代化的销售主管/经理，能够：

- 销售领导必须从销售人员的心态改变成领导者/管理者的角色
- 了解业绩管理的架构
- 能够依照员工的状况/情境，采取不同的管理方式
- 透过工具与销售人员讨论业绩的进展
- 与销售人员在电话中，讨论客户拜访计划
- 能够安排适当的技能提升计划，帮助销售人员成长

## 《高效销售管理者的成功之道》

模块	课程大纲	时间分	教学方法
课程导入	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 开场（客户方）</li> <li>• 破冰活动</li> <li>• 研讨公约</li> <li>• 课程介绍</li> <li>• 讨论：学员面临的挑战是什么？</li> </ul>	30分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> <li>• 引导活动</li> <li>• 小组讨论</li> </ul>
第一单元 销售主管角色转变	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 单元目的：帮助销售主管/经理理解市场的变化，工作的定位也需要随之调整</li> <li>• 销售管理的困难及挑战</li> <li>• 销售管理的关键成功因素 - 过去和未来</li> <li>• 销售主管/经理的角色</li> <li>• 销售主管的死区、舒适区、学习区、恐慌区</li> <li>• 活动：留在舒适区的、进入学习区的因素</li> </ul>	60分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> <li>• 引导活动</li> <li>• 个人活动</li> <li>• 小组讨论及报告</li> </ul>
第二单元 业绩管理架构	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 单元目的：掌握销售业绩的架构及预测</li> <li>• 销售策略的同心圆</li> <li>• 三种目标的类型</li> <li>• 不同的销售策略</li> <li>• 不同的销售流程</li> <li>• 活动：销售业绩的预测</li> </ul>	90分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> <li>• 引导活动</li> <li>• 小组讨论-便利贴、大白纸</li> </ul>
第三单元 激励原理 - 内在动机	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 单元目的：懂得员工为什么会努力工作的动机</li> <li>• 激励的时代及需求原理</li> <li>• 发现激励员工的方法</li> <li>• 活动：个人的成功经历</li> </ul>	90分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> <li>• 视频演示</li> <li>• 个人分享活动</li> </ul>
第四单元 弹性领导技巧	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 单元目的：分析员工的状况，进而选择正确的领导行为</li> <li>• 两种不同的领导行为                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 指示行为的方法</li> <li>- 支持行为的方法</li> </ul> </li> <li>• 如何选择领导行为</li> <li>• 活动：选择自己的员工，进行模拟</li> </ul>	120分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> <li>• 引导活动</li> <li>• 个人活动</li> <li>• 两人角色扮演</li> </ul>
第五单元 销售拜访计划辅导	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 单元目的：如何辅导销售人员能够做好销售拜访的工作</li> <li>• 介绍销售拜访计划表</li> <li>• 活动：填写销售拜访计划表</li> <li>• 电话辅导技巧</li> <li>• 活动：进行电话辅导</li> </ul>	120分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> <li>• 引导活动</li> <li>• 工具使用</li> <li>• 个人活动</li> <li>• 二人角色扮演</li> </ul>

第六单元 商机进展辅导	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 单元目的：辅导销售人员商机的进度</li> <li>• 讨论现有使用的销售管理系统</li> <li>• 活动：填写商机进行</li> <li>• 电话辅导技巧</li> <li>• 活动：进行电话辅导商机进度</li> </ul>	150分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> <li>• 引导活动</li> <li>• 个人活动</li> <li>• 两人角色扮演</li> </ul>
第七单元 销售能力提升计划	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 目的：帮助学员掌握销售人员能力的全貌，并能主动地找到成长的方法</li> <li>• 专业的定义</li> <li>• 销售能力分类模型</li> <li>• 提升能力的方式</li> <li>• 活动：定义个人能力分类模型并自我评估</li> </ul>	120分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 技巧说明</li> <li>• 技巧展示</li> <li>• 小组讨论</li> <li>• 个人评估</li> </ul>
总课时长度		13小时 0分	
<p>休息时间：上下午各一场 15 分钟休息 中饭休息时间：1 个小时</p>			