

寻找销售增长点及销售辅导研讨会

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。
- 由于人才市场的竞争难以找到优秀的销售人员，而好不容易培养好的销售人员也容易被别家公司猎走。
- 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。

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土官长，改变为现代化的销售主管/经理，能够

- 在办公室与销售人员共同使用现代化的工具，来分析业绩的进度
- 找出业绩快速成长的增长点，明确发展的销售策略和检讨进度

学习流程

在课程中，学员将通过不同形式学习活动，来学习以下课题：（这些活动将包括小组与全体讨论、个人与结队练习等…）

- 销售人员的能力管理
- 寻找销售增长点
- 商机管理的销售辅导
- 业绩辅导周会

课程收益

在课程结束后，您的学员将学会以下技巧：

- 如何选择适合的能力提升手段帮助销售人员成长
- 掌握从销售目标到制定销售策略，最后转换到销售流程的过程，关注增长点的管理
- 了解辅导的必要性，透过以身作则进行辅导，落地增长点的管理
- 学习利用 SF 的工具，与销售代表进行销售辅导

《寻找销售增长点及销售辅导研讨会》

模块	课程大纲	时间分	教学方法
课程导入	<ul style="list-style-type: none"> • 开场（客户方） • 破冰活动 • 研讨公约 • 课程介绍 • 讨论：销售管理的挑战 	15分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 引导活动 • 小组讨论
第一单元 销售人员的能力管理	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：了解销售人员的能力是如何管理 • 销售辅导管理的两个范围 • 销售人员的能力分类 • 能力提升的手段 • 活动：能力的分类及提升手段 	30分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 引导活动 • 个人活动 • 小组讨论及报告
第二单元 寻找销售增长点	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：掌握销售业绩的架构及预测 • 销售策略的同心圆 • 三种目标的类型 • 不同的销售策略 • 不同的销售流程 • 活动：寻找销售增长点 	120分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 引导活动 • 小组讨论-便利贴、大白纸
第三单元 商机管理的销售辅导	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：掌握销售辅导的概念及技巧 • 视觉偏见 • 有意识及无意识的学习 • 习惯的影响和作用 • 辅导的作用 • 策略辅导的步骤 • 活动：角色扮演 	75分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 引导活动 • 个人活动 • 小组讨论 • 角色扮演
第四单元 业绩辅导周会	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：如何从销售报表找出销售人员成长的机会，并进行讨论销售策略和行动计划 • 技巧 • 讨论：与销售个别业绩检讨会议的周期 • 销售人员的十大错误 • 错误判断方式及辅导问句 • 活动：两人角色扮演 	150分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 引导活动 • 个人活动 • 两人角色扮演
	总课时长度	6小时 30分	

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