

## (销售生产力管理 (2 天

### ：前言

。本课程旨在提升销售管理人员和销售人员完成指标的能力

让销售人员有思路有方法的对个人的销售业绩做长短期的规划，通过运用简便、有效的分析工具，将目标转化为具体的销售活动计划，从而确保实现销售目标。

同时，为销售管理人员提供良好的管理工具，以辅导和支持销售人员的活动。本次培训，所产生的销售工具将成为管理人员和销售人员沟通的纽带

### ：培训目标

：课程结束后，参加人员应该能掌握以下几点

- 掌握如何建立、巩固和发展客户的思路和方法
- 分析如何策略性地达成目标，减少在销售预测、客户管理中主观因素的影响
- 有效地提高个人的销售业绩
- 让看似复杂的销售工作流程化，让销售的成功成为必然。

### ：课程大纲

(第一章：影响销售业绩的因素 (第一天 9:00-10:30

- 案例分析：他们的业绩因何不同
- 对各种影响因素的分析
- 外部因素分析
- 内部因素分析
- 个人因素分析
- 如何面对这些影响

方法：讲解、案例分析、讨论

目的：通过案例探讨业绩不同的原因，使学员认识到影响业绩的各种因素及对策。同时发现业绩形成的模式

(第二章：RAC 模型和销售平台 (第一天 10:45-12 : 00

- RAC 模型
- 对绩效、活动和能力的分析
- 案例分析：谁更容易完成销售指标
- 绩效和活动的关系
- 活动和能力的关系
- 做猎人还是做农夫
- 销售活动曲线和平台思想

方法：讲解、讨论、测试

目的：对业绩形成的模式，做进一步分析。深刻理解绩效、活动、能力之间的联系，形成统一的业务发展思路

(第三章：潜在客户开发 (第一天 13:00-16:30

- 您的目标市场
- 潜在客户的来源
- 如何衡量潜力客户的价值
- 小组作业：建立筛选准则
- 您的优先考虑

方法：讲解、案例分析、小组讨论

目的：探讨新客户的来源，对新客户的跟进价值做分析，使客户开发工作高效

(第四章：热客户跟踪 (第二天 9:00-12:00)

- 客户购买过程分析
- 相应的您的销售流程
- 成交热度：衡量成交的可能性
- 案例分析：他能完成任务吗
- 建立策略清单

方法：讲解、小组作业、点评

目的：将客户的跟进流程化、规范化，通过您的战术活动，增加项目成功的概  
率。

(第五章：维护和发展现有的客户 (第二天 13:00-16:00)

- 案例分析：客户为什么不再购买
- 客户继续购买的原因
- 客户服务和客户满意
- 客户满意和重复购买
- 你如何评估与现有客户关系的好坏
- 小组作业：建立您的围墙准则

方法：讲解、案例分析、讨论、点评

目的：通过案例，分析客户为什么不再购买，对客户再次购买的理由做分析。  
指导学员建立维护老客户的标准和活动清单

(第六章：流程监控和销售计划 (第二天 16:00-16:30)

- 销售人员如何分析自己的业务
- 销售经理如何分析和监控销售过程
- 销售经理与销售人员的辅导沟通
- 小组作业：制定销售计划

方法：案例分析、讲解、讨论、小组作业

目的：使学员协调总体销售活动，让整个销售系统有效运转起来，并便于监  
控。同时，制定可行的销售计划