

销售经理G级研修培训班

产品名称	销售经理G级研修培训班
公司名称	惠州市百慧丰企业管理咨询有限公司
价格	19800.00/人
规格参数	
公司地址	惠城区演达大道2号曼哈顿广场25楼2517室
联系电话	0752-2600191 17507528885

产品详情

ToB型销售企业

销售经理G级研修培训班

项目背景

对于绝大多数企业来说如何打造一支高效有战斗力的销售团队是企业管理层最关心的问题之一，优秀的人才不好招，新人成长不起来，明星员工的激情与动力不断下降，老人不愿带新人，团队目标难以实现，既定的市场策略难以执行和落地，企业缺乏团队的成长通道和培养系统，如何培养一批能够带领团队的管理人员是企业高层的首要任务，一个企业拥有一批优秀的销售经理对企业来说：

- 1、是公司的营销战略落地的执行保障；

- 2、是销售目标任务的完成的中坚力量；
- 3、是销售新人能力提升D一责任人和首席教官；
- 4、是销售团队凝聚力中心，销售人员斗志与激情加油站；

实际中大部分销售经理是从销售D一线被提拔上来的，个人销售能力都很强，但成为一个销售团队的带头人后，常出现的一个问题是管理能力与经验不足。销售管理工作千头万绪，不知道怎样才能带好一支队伍。

为帮助企业系统化培养Y秀的销售经理，提升企业竞争力，加快企业发展，卓翰咨询结合10年销售团队培训经验开设《销售经理G级研修培训班》。

项目形式

课程采用丰富有效的多种教学方式，包括课堂授课、模拟教学、案例教学、教练辅导、现场演练，汇报总结等多种教学方式，帮助销售经理快速全面系统地学习Z业能力与领导能力，从容应对纷繁复杂的市场环境和管理挑战。

项目目标

本课程的目标是为企业培养Y秀的销售团队管理人才，让来学习的每位同学都能在管理思路，管理方法上有全面地学习和掌握，回到自己的管理岗位上能胜任管理岗位的要求，带好一支销售团队，为所服务公司创造价值。

项目特色

系统化：不同于市场上短期的培训班，是一个系统的培训班，从个人能力、管理业务、管理团队三个模块设计课程，系统提升管理能力。

科学化：课程模块设计是结合卓翰咨询10年ToB销售团队培训经验，对销售经理上千人的问卷调查，100多名销售经理的人才测评得出的培训模块和内容，具有科学性和普遍性。

实战型：项目老师安排上挑选了三位实战派老师作为项目的讲师团，三位老师不但在企业有丰富管理经验，且在教学培训方面也有自己的风格深得学员喜欢。

落地性：项目结束后会要求每个学员结合所学写一份管理改善方案，在班级进行毕业汇报，评出优胜小组和Y秀给人给予奖励。

课程设置：

课程模块	课程设置	课程大纲	课程的收益
开学典礼	团队建设	进行小组和班级建设	1、了解整个项目设置
	课程导入	介绍课程内容	2、了解自己的学习路径
	项目介绍	介绍项目设计和学习流程	3、知道自己需要完成的作业内
	布置作业	布置学习作业帮助学习落地	
D一模块： 个人管理	管理者的管理技能提升	管理的认知 要事D一	1、转变角色，重新定位，打造 业经理人

能力		<p>管理的4大基础工具</p> <p>新任经理如何开展工作</p> <p>领导力的五个层次</p>	<p>2、学习时间管理的三种方法，不知道如何分配问题</p> <p>3、学习4个管理工具，提升工作</p> <p>4、让销售经理工作有思路快速</p> <p>5、领导力是不断修炼的过程，向</p>
	360度双赢沟通与协作	<p>沟通的前提是认知自我</p> <p>理解沟通，抓住核心</p> <p>学会DISC工具了解他人，才能更好地与之沟通</p> <p>工作沟通—注重方法，兼顾风格和职位，无缝对接</p>	<p>1、管理的大部分工作是通过沟通与协作能力对管理者来说是基</p> <p>2、了解自我沟通风格，更好适</p> <p>沟通</p> <p>3、快速学会和不同风格的沟通</p> <p>4、学会掌握工作场景中不同对</p> <p>点</p>
第二模块： 业务管理能力	大客户营销策略与节点 管控	<p>大客户营销思维</p> <p>收集信息评估客户</p> <p>理清角色建立关系</p>	<p>1、学会价值营销思维，武装大</p> <p>2、掌握一套科学销售流程，不</p> <p>3、学会用流程为团队赋能，事</p>

		<p>技术影响建立优势</p> <p>销售定位把握策略</p> <p>商务谈判赢取订单</p> <p>合同收款客户维护</p>	<p>4、了解每个销售阶段管控点，</p> <p>5、培养和提升团队销售人员的</p>
	大客户高层公关	<p>一、如何克服高层公关时的惧上心态</p> <p>二、高层公关策略</p> <p>三、识别高层的风格与需求</p> <p>四、高层客户的拜访</p> <p>五、与高层发展关系建立信任</p> <p>六、如何培训高层 - 引导需求</p> <p>七、高层客户关系维护</p>	<p>1、克服惧上心态的四个方法</p> <p>2、大项目高层运作的法则</p> <p>3、高层情报收集与应用4、高层</p> <p>高层需求分析6、推进高层客情</p> <p>7、利用SPIN系统引导高层</p> <p>8、高层关系的维护18个方法</p> <p>9、高层关系的五大立场</p>
第三模块： 团队管理能力	打造高绩效的狼性销售 团队	<p>销售团队的绩效分析诊断</p> <p>营销管理者的角色定位</p>	<p>1、销售把脉 - 销售团队绩效分</p> <p>2、让销售经理该干什么 - 管理</p>

		<p>员工的识别与培养</p> <p>提升销售管理者领导力</p> <p>管理授权</p> <p>销售员工的高效激励</p>	<p>知</p> <p>3、让合适的人做销售 - - 销售和培养员工</p> <p>4、让员工喜欢你 - - 改善管理团队的凝聚力</p> <p>5、让听得见炮声的人做决定 - 和策略</p> <p>6、让员工充满斗志与激情 - - 同心态的销售人员</p>	
<p>毕业汇报</p>	<p>每位学员结合所学，汇报管理改善方案</p>	<p>学员汇报</p> <p>全体打分（所在小组回避）</p> <p>评出Y秀小组与个人（日常表现和毕业汇报各占50%权重）</p>	<p>总结自己学习收获</p> <p>通过听取别人汇报唤醒自己资源</p> <p>通过集体汇报不仅回顾内容，而作的落地汇报，让课程再次扎根</p>	

授课老师（排名不分先后）：

汪老师

实战工业品营销讲师；曾任银河科技开元电力营销副总；西安远征总经理；西安银河网电智能电气董事长；10年的营销一线实战经验；13年营销管理和公司高层管理经验；8年研究工业品营销的背景；7年工业品营销培训与咨询经历。

张老师

曾在世界500强大型工程机械跨国企业工作18年；有丰富的销售经验、销售管理经验和销售辅导经验。在销售职业生涯中，主导几十个的大型项目的售前和销售工作、10余年的培训经验，有效结合多种训练方式着重实战。

张老师

工商管理博士，20年工作经验，曾经先后供职于国企、民企、跨国公司等，15年管理经验，曾担任物流总监、总裁助理、大中华区人力资源总监等高管职位，对不同类型的企业管理模式有深刻的认识；9年管理咨询经验，曾经担任多家公司的企业咨询顾问，10年培训经验。

学习计划：3个月，每月集中四天进行学习

开课期数	课程时间	课程主题
D一期	2022年06月23-26日	管理者的管理技能提升
		360度双赢沟通与协作

	2022年07月28-31日	大客户营销策略与节点管控
		大客户高层公关
	2022年08月25-28日	打造高绩效的狼性销售团队
		销售目标的过程管理与高效执行
第二期	2022年10月27-30日	360度双赢沟通与协作
	2022年11月17-20日	2022年12月15-18日

上课地点：上海（详见开课通知）

学习费用

学费：19,800元/人（包括报名费、讲义资料费、授课费、以及其他教学资源使用费、教学管理等）。

报名条件：

本课程专为ToB行业负责营销领域的销售主管、销售经理设置。要求学员在ToB营销领域至少有3年的实战经验。

结业证书

卓翰咨询颁发“销售经理G级研修班”结业证书