

# 企业对销售人员进行销售激励拓展培训

产品名称	企业对销售人员进行销售激励拓展培训
公司名称	东莞市众维企业管理咨询有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	东莞市望牛墩镇杜屋村北环路35号一楼101号
联系电话	13827260972

## 产品详情

企业对销售人员进行东莞拓展培训销售激励拓展培训课程的目的：

- 1、为了公司销售目标的实现，激发员工的工作积极性，建立与员工的双赢局面。
- 2、体现员工的绩效，促进部门内部有序的竞争。

《精英团队销售激励拓展培训课程》

——“点燃您的团队激情，为生命加油”

销售激励拓展东莞拓展培训课程对象：销售团队、一线部门与相关部门

一、清晰了解学员基本情况，前期公司企业培训需求分析、培训期待解决的问题：1、公司的老销售人员安于现状、进取心不强、工作热情不高、缺乏创新意识；员工在完成本职工作不尽如人意时，很少找自身的原因；2、管理层“事事自己动手”不能有效授权、分工、管理角色认知不清；3、销售部的外地平台有个别员工各自为阵、山头主义；缺乏团队合作意识，事不关己，高高挂起；4、员工对企业文化认同与理解不是很到位，只停留在表面，即使写在了办公室的墙上，员工也漠视其存在，企业文化无法深入人心；5、公司业绩下滑，销售团队士气低落。需要借助外部激励提升士气；6、公司大的市场计划之时，作为战前动员的激励；7、各地分支机构、长期驻外销售人员需要加强归属感，加强与总部间以及横向的加强联系；8、销售一线队伍与销售关联部门的联动拓展。一般情况下，销售一线队伍最需要与研发部门、客服、物流、售后服务等部门更多的沟通和相互理解及支持。销售激励拓展课程设计与培训目标：1、团队合作。训练中除了让学员通过团队拓展活动来体验普遍意义上的团队理念，如团队的多种角色、团队成长阶段、计划分工、领导、决策、团队冲突处理等团队建设的基本要素外，更针对销售团队的特点，特别设计了“诚信博弈”等管理游戏，分别强化“诚信与双赢”、“局部与全局利益”以及“高效沟通”等与销售密切相关的环节；2、行动和没有任何理由。销售员必须培养两个习惯：行动力、积极心态。销售员绝不可以“坐而论道”，要行动（action）；销售员“不为失败找借口，只为成功找方法”；3、挑战与创新。训练中的挑战来自三个方面：艰苦挑战训练对体力和意志的考验、机关重重的管理游戏的团队智力考验、看似不可能的创新思维的考验。通过精心设计的环环相扣的训练环节，让学员勇敢面对来自心理、体力、外界压力的挑战，焕发不断向自我发出挑战的工作；4、压力管理。销售人员长期承受来自客户和企业的深度压力中而无法自我释放和调节，常常导致工作热情下降，失去斗志。学习如何自我释放和管理压力，使压力变成工作中的动力，使销售人员能及时调整状态，保持积极的心态，增强应对各种挑战的能力，提高销售人员承受压力的心理素质；通过上下级之间的纵向激励保持工作热情，为各阶段的目标做好身体和心理的双向准备。