

# 苏州企业管理培训《从销售员到销售管理者的进阶》

产品名称	苏州企业管理培训《从销售员到销售管理者的进阶》
公司名称	苏州弼力企业管理咨询有限公司
价格	100.00/个
规格参数	
公司地址	苏州工业园区星州街2号297幢121室（注册地址）
联系电话	15006209108

## 产品详情

苏州企业管理培训《从销售员到销售管理者的进阶》

课程目标——通过学习销售员激励课程，以实现以下转变

明确销售主管的角色定位，之道如何把握工作重点

理清销售主管的工作思路，帮助处理日常工作中的问题

学习销售团队的培养与管理方法，如何选人、育人、留人

明确销售过程管理的原理与方法

课程内容：

第一讲：销售主管的工作与角色定位

销售主管该做什么？

1、案例分析：销售主管如何做？

2、销售主管为什么这么忙？

3、销售主管的工作重点在哪里？

## 销售管理的几个注意点

- 1、管理要有度。案例分析：这个主管为什么会失败？
- 2、管理无大事，一切在细节（抓销量，也得从细节抓起）
- 3、防火终于救火（预防更重要）

## 销售主管的角色定位

- 1、与公司、上司、同事的关系定位？
  - 2、与下属的关系定位
- 主管与下属能否成为真正的朋友？
- 对下属该严厉还是宽容？

## 第二讲：销售团队的组建

### 销售人员的挑选

- 1、选人比用人重要，那种销售人员适合你？
- 2、面试销售人员要注意的问题
- 3、试用期如何判断？

### 销售人员的培育

- 1、销售主管的主要职责：教师还是教练？
- 2、培训成本太高？
- 3、为什么培训效果不理想？
- 4、辅导销售人员的五种主要方法

如何留住优秀销售人员？

- 1、为什么销售人员会走？
- 2、如何留住销售人才？

### 第三讲：销售人员的管理与业绩管理

我们的工作重点应该放在那些人身上？

- 1、销售经理的时间与经理不能平均分配，如何避免会哭的孩子有奶吃？
- 2、销售人员的3大类
- 3、销售人员分类管理原则

销售人员业绩与日常工作管理

- 1、为什么抓业绩总是不见效果？
- 2、销售人员日常工作管理三招
- 3、不用增加投入，让团队销售业绩的方法

销售目标的设定与分解

- 1、销售目标的四分法
- 2、销售人员的业绩指标分解方法

### 第四讲：销售人员的激励

正面激励与竞赛机制

- 1、销售员激励18种方法
- 2、业绩竞赛的利与弊
- 3、如何避免竞赛的弊端

负面激励与淘汰机制

1、负激励的运用方式

2、哪些员工的是必须要淘汰的

3、批评下属的标准动作

苏州企业管理管理培训《从销售员到销售管理者的进阶》