|  |
| --- |
| **《销售主管2天强化训练营》** |
| **【主讲：何炜东】** |
| 【培训时间】2017年2月25-26深圳，3月04-05上海，3月11-12北京 |
| 【培训对象】被提升的销售精英、销售主任、销售经理、区域经理、业务经理、销售总监、总经理 |
| 【授课方式】讲师讲授 + 视频演绎 + 案例研讨 +角色扮演 + 讲师点评  |
| 【培训费用】4200/2天/1人，（资料费、午餐、茶点、发票） |
| 【报名热线】021-31006787、0755-6128-0006 , 13381601000 许先生 |
| 【QQ、微信】 320588808  |
| **【课程背景】** |
|  大部分销售主管都是从销售第一线被提拔上来，个人的销售能力都很强。但成为一个销售团队的主管后，经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，销售主管每天都在忙碌、焦虑中度过，很少有时间去提升自己的管理技能。销售主管2天强化训练营，让销售主管在2天内进行强化训练，学习必备的管理知识，理清基本的管理思路，解决管理中常见的问题。 |
| 1. 作为销售主管，以前没学习过管理知识，不知道如何管人，怎么办？ |
| 2. 作为销售主管，我当然应该有自己的销售任务吗？ |
| 3. 如何与下属相处？该严厉还是宽容？慈不掌兵还是爱兵如子？ |
| 4. 什么样的人才适合？应该如何挑选销售人员？ |
| 5. 试用期短，难以看到新人的业绩，试用期内如何评估考察？ |
| 6. 有人说“教会徒弟，饿死师傅”，怎么办？还要去辅导业务员吗？ |
| 7. 销售业绩该如何抓? 销售主管做些什么工作才能真正提升业绩？ |
| 8. 销售人员每天出去后，是去拜访客户，还是逛街、去网吧玩游戏？不好管理，怎么办？ |
| 9. 有没有一种方法，不需增加投入，而又能马上帮助业务员提升业绩？ |
| 10. 业绩竞赛对销售人员似乎没什么效果，怎么办？如何去激励销售人员？ |
| **以上疑虑，在《销售主管2天强化训练营》将得到解答！** |
| **【课程收益】** |
| 1. 明确销售主管的工作定位，知道如何把握工作重点； |
| 2. 帮助销售主管理清思路，正确处理销售中的常见问题； |
| 3. 了解如何组建销售团队，如何选人、育人、留人； |
| 4. 明白销售过程管理的原理与方法； |
| 5. 学会销售团队业绩考核指标设定的方法； |
| 6．了解销售业务人员奖惩的基本原理； |
| 7．学完《销售主管2天强化训练营》并掌握所学技巧方法，能有效提升销售团队业绩。 |
|  |
| **课程大纲** |
| **第一部分、销售主管的工作与角色定位** |
| 一、销售主管该做什么？ |
| 1. 案例分析：这个主管该如何做？ |
| 2. 销售主管为什么这么忙？如何能不这么忙？ |
| 3. 销售主管的工作重点在哪里？ |
| 二、销售管理的几个注意点 |
| 1. 管理要注意度。案例分析：这个主管为什么会失败？ （管理方法不是一成不变的） |
| 2. 管理无大事，一切在细节（抓销量，也得从细节抓起） |
| 3. 防火重于救火（预防更重要） |
| 三、销售主管角色定位 |
| 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？ |
| **第二部分、销售团队的组建** |
| 一、销售人员的挑选 |
| 1. 选人比用人更重要，哪种销售人员适合你？什么性格好？ |
| 2. 面试销售人员要注意的问题 |
| 3. 试用期如何判断？ 试用期要考察销售人员的2大点 |
| 二、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. 指导下属时要注意的几个问题 |
| -- 你说了他一定懂吗？ |
|  -- 他懂了一定做吗？ |
| 5. 辅导销售人员的5种主要方法 |
| 三、如何留住优秀销售人员？ |
| 1. 为什么优秀销售人员要走？ |
| 2. 如何留住优秀人才？ |
| **第三部分、销售人员管理与销售业绩管理** |
| 一、我们的工作重点应放在哪些人身上？ |
| 1. 销售经理的时间与精力不能平均分配，如何避免会哭的孩子有奶吃现象？ |
| 2. 销售人员的3大分类 |
| 3. 销售人员分类管理原则 |
| 二、销售业绩如何抓？ |
| 1. 为什么抓业绩，总是不见效果？ |
| 2. 抓业绩，要从三点入手 |
| 三、销售人员日常工作管理 |
| 1. 销售人员出去干嘛了，你知道吗？如何管理？ |
| 2. 销售人员日常工作管理三招。 |
|  -- 不用增加投入，让团队销售业绩提升的方法 |
| 四、销售目标设定与分解 |
| 1. 销售目标的设定原则 |
| 2. 销售人员的业绩指标分解方法 |
| 五、销售业绩考核 |
| 1、销售中的关键指标 |
| -- 如何考核下属？先进的销售管理，必须做到量化 |
| 2. 关键业绩指标—KPI介绍 |
| -- 考核销售人员的几个关键业绩指标 |
| 3. 运用关键业绩指标的几个注意点 |
| **第四部分，销售人员的激励与惩罚** |
| 一、必须了解的几个激励原理 |
| 1. 马斯洛需求层次理论 |
| 2. 公平理论 -- 案例分析 |
| 二、激励方法 |
| 1. 我两手空空，拿什么激励下属？ |
| -- 几个低成本的激励方法 |
| 2. 提拔下属与激励 |
| -- 业绩好就应该提拔？哪类人能提拔？扶上马，还得送一程 |
| 三、业绩竞赛与激励 |
| 1. 业绩竞赛一定合适吗？ 业绩竞赛的利与弊 |
| 2. 如何避免业绩竞赛的弊端？ |
| 四、销售人员的惩罚 |
| 1. 有了胡萝卜，还需要大棒吗？单靠激励行吗？ |
| 2. 如何批评下属？批评下属的标准动作 |
| **第五部分、销售主管的自我提升** |
| 1. 我们为什么会被提升？我们的能力是否能胜任现在的工作？ |
| 2. 如何提升自己的管理技能？ |
| -- 提高管理技能的3个途径 |
| -- 管理者的学习，我们是否真的意识到学习的重要性？ |
| -- 管理者如何学习？没有时间学习怎么办？ |
| 3. 销售主管要当心的陷阱 |
|  -- 案例分析：身经百战的她为什么失败? |
| **导师简介 ---【何炜东】** |
| 可口可乐公司销售经理，曾主管三个营业所及两个销售部门，带领团队从无到有创立直销系统； |
| - 通用电气（GE）华南大区销售经理，建立产品销售新渠道模式； |
| - 和记黄埔集团之屈臣氏蒸馏水（Watsons Water）销售经理-南中国，建立健全产品分销体系；  |
| - 亦曾服务于民营企业，担任过培训中心、制造企业、科技公司培训总监、人力资源总监、销售总监等职 |
| - 曾带领数百人的销售团队及主管华南四省销售业务，创造销量比上一年增长3倍的佳绩； |
| - 从基层销售做起，经历从业务员到销售总监的过程，对各级销售主管所遇管理问题都有所了解； |
| - 多年的销售管理经验积累，帮助学员了解知名外企在销售管理中的先进方法； |
| - 经过正规的营销理论体系训练，海外知名商学院QUT工商管理硕士(MBA）； |
| - 北京大学、北京交通大学、上海交通大学、北京理工大学、西北工业大学深圳研究院特聘讲师； |
| - 已出版书籍：《十项全能销售管理者》 。 |
| - 培训以互动、启发、情景式培训见长；将先进的管理理念结合讲师多年实战管理经验；注重受训人员的感悟及参与；培训风格深入浅出、条理清晰；课堂气氛轻松、活跃、实战性强；通过各种实际案例及游戏等方式充分调动参训人员的培训热情。为上千家企业提供销售培训与咨询，并被多家知名企业聘为销售团队辅导顾问。  |
| **【授课风格】** |
| 以互动、启发、情景式培训见长； |
| 将先进的管理理念结合讲师多年实战管理经验； |
| 注重受训人员的感悟及参与； |
| 培训风格深入浅出、条理清晰； |
| 课堂气氛轻松、活跃、实战性强； |
| 通过各种实际案例及游戏等方式充分调动参训人员的培训热情。 |