

电销激励方案



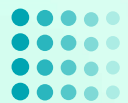
目 录

- 引言
- 电销团队现状分析
- 激励方案设计
- 激励方案实施计划
- 预期效果与影响
- 风险评估与应对策略

contents

01

引言



目的和背景

01



提升销售业绩



通过激励方案，激发销售人员的积极性和动力，提高销售业绩。

02



增强团队凝聚力



激励方案可以增强团队凝聚力，提高销售人员的归属感和忠诚度。

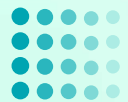
03



培养销售人员能力



激励方案可以促使销售人员不断提升自身能力，提高销售技巧和业务水平。



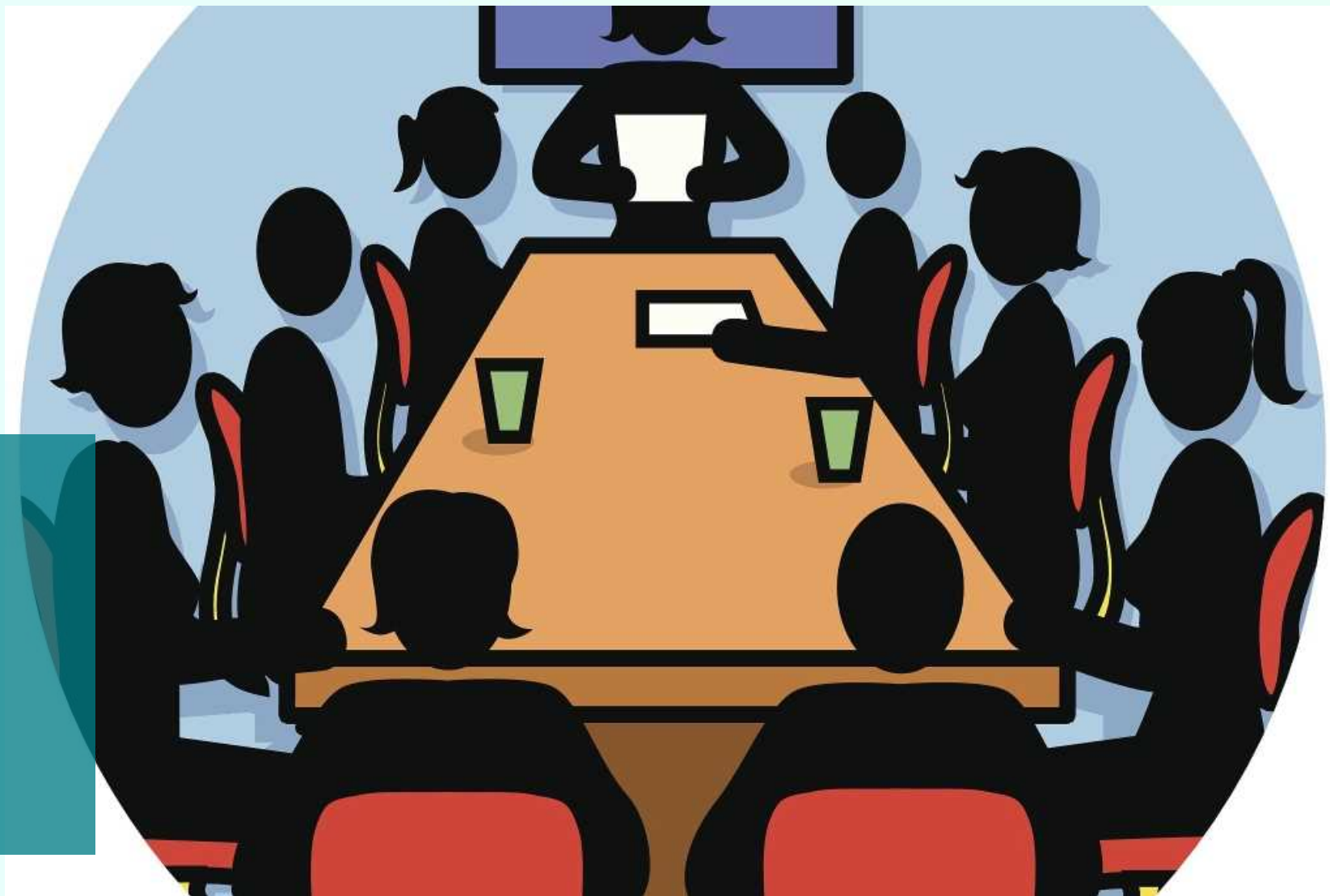
定义与特点

定义

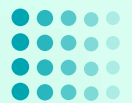
电销激励方案是指通过电话销售的方式，对销售人员采取一系列的奖励措施，以激发其积极性和创造力，提高销售业绩。

特点

电销激励方案具有目标明确、针对性强、操作简便等特点，可以根据企业的实际情况和销售人员的业绩表现灵活调整，以达到最佳的激励效果。



02 电销团队现状分 析



团队能力分析



团队规模与结构

电销团队的规模、人员构成、经验水平等。



技能与知识

团队成员在产品知识、销售技巧、客户服务等方面的能力。



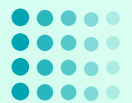
团队协作

团队成员之间的合作精神、沟通效率和团队文化。



培训与发展

团队成员的培训需求和职业发展路径。



业绩表现分析



01

销售数据

包括销售额、客户数量、订单量等关键业绩指标。



02

客户满意度

通过调查和反馈评估客户对销售服务的满意度。



03

转化率与续费率

衡量销售效果和客户忠诚度的指标。



04

员工生产力

每位员工的平均产出和效率。



激励需求分析

物质激励需求

员工对薪资、奖金、福利等物质奖励的需求。



非物质激励需求

员工对认可、晋升、培训等非物质奖励的需求。



激励方案接受度

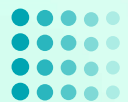
员工对现有激励方案的满意度和接受程度。

激励方案调整建议

员工对激励方案改进和完善的建议。

03

激励方案设计



目标设定与奖励机制



明确目标

设定具体的销售目标，如每月、每季度或每年的销售额度。



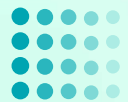
奖励类型

根据完成情况，提供物质奖励，如奖金、礼品卡或提成。



激励机制

设定阶梯式奖励，鼓励团队不断超越自我。



培训与能力提升

● 产品知识培训

确保销售团队对产品有深入了解。

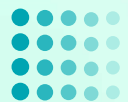
● 沟通技巧培训

提高销售人员的沟通能力。

● 客户关系管理培训

帮助销售人员更好地维护客户。





团队建设与凝聚力

团队活动

组织团建活动，增进团队成员间的了解与信任。



团队文化

培养积极向上的团队氛围，提升团队凝聚力。



分享会

鼓励团队成员分享成功经验与销售技巧。



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/285022242111011200>