

---

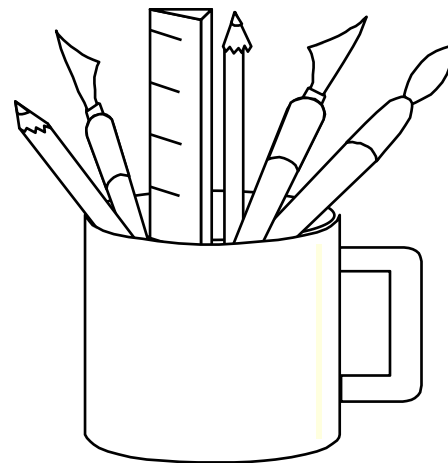
# 销售团队管理的八项武器



---

情景模拟：

**团队绘画**



---

## 优秀销售经理应具备的心态：

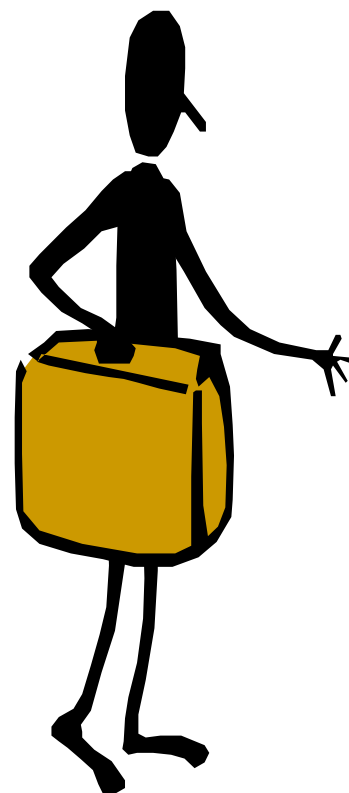
- 相信自己的能力，相信自己的企业
- 积极乐观的心态
- 感恩的心态
- “接力赛运动员”的心态
- 对过程全力以赴，对结果坦然面对



---

# 优秀销售经理的特质：

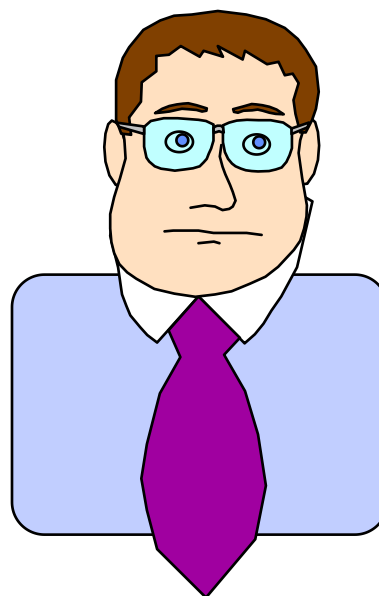
- 全面掌握专业知识
- 高度的责任感
- 随时面带微笑
- 良好的沟通能力
- 不断创新以适应竞争环境



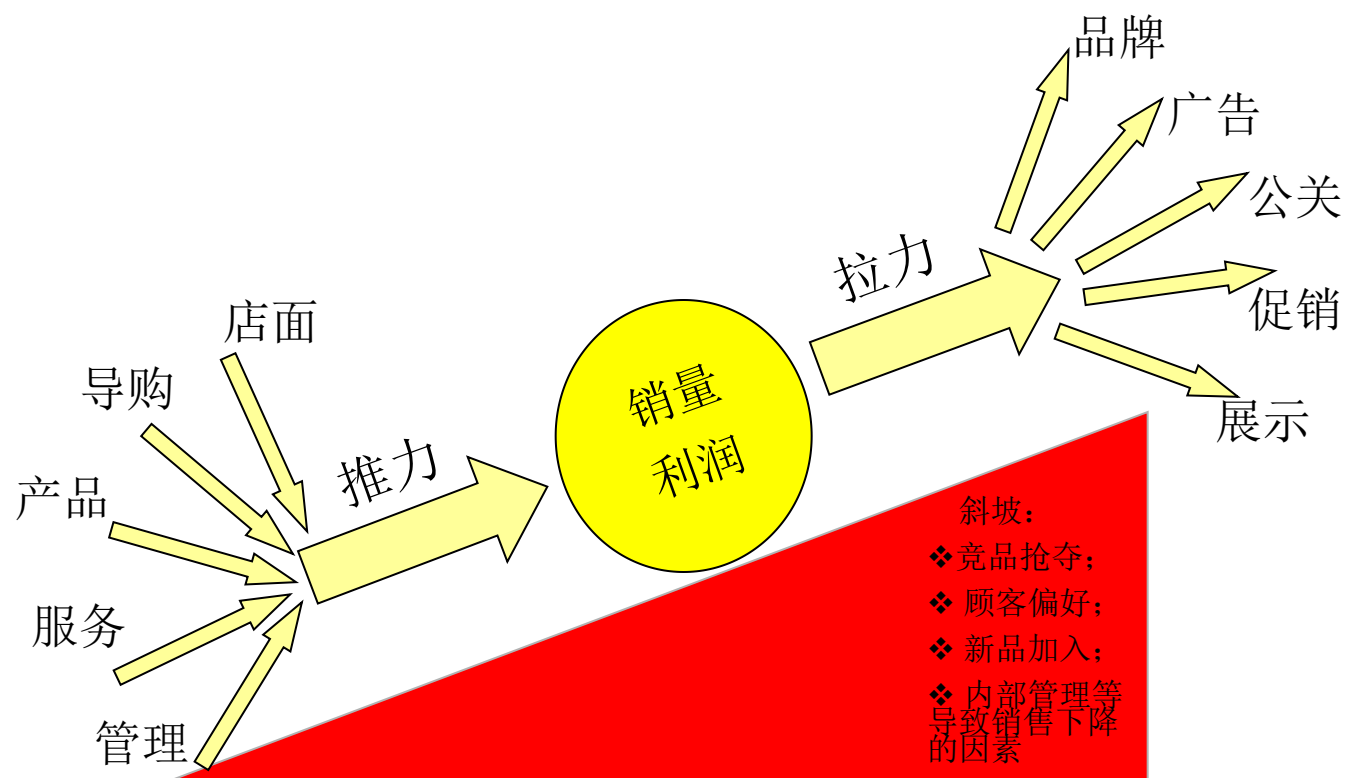
---

## 销售经理的角色定位：

- 公司制度的传递者和执行者
- 销售人员的教练
- 所有销售人员的朋友
- 区域市场的“精神领袖”



# 区域营销斜坡模型



---

# 第一：流程为先

## 案例分析：

某知名国际品牌的重庆分公司，拥有几个优秀的业务员，半年前被另一竞争对手挖走，导致在最近半年里，因其他人员的销售技能和客户服务技能不够优秀，招募的新员工又缺乏优秀的老员工辅导，导致与经销商的客情关系恶化，对经销商的管理和辅导效果无法得到保障，至今未恢复元气.....

*请问：问题到底出在哪里？？*



---

# 第一：流程为先

## 启示：

- 营销是80%的科学，20%的艺术
- 销售其实是简单的动作重复做
- 在企业中，任何重复的动作都应该具有流程
- 营销团队管理的起点就是建立和优化销售相关流程



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/877011021016006160>