

销售团队管理

Sales Team Management

四个代表

diversification

- 产品在变化
- 客户在变化
- 竞争在变化
- 技术在变化

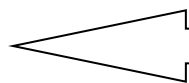
Compete



新世纪的竞争

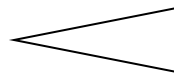
SolutionMarketing

★ 无法逃避的挑战



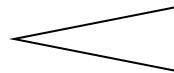
竞争对手的进步，客户越来越成熟
公司/个人生存的关键

★ 范围更广的专业技能要求



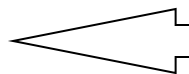
适应变化，同时要博而深

★ 更复杂/大量的工作要求



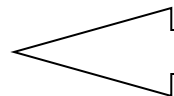
卖解决方案比卖产品有更大的责任

★ 不学习难以生存



不能掌握新知识的人将会成为
“文盲”

★ “创意” 不再是别人的事



每个人都很忙
每个人都被要求独立
每个人对公司的成长负责

销售管理中的关键环节

Key Issue-Sales Management

绩效评估和考核

授权、辅导和人员激励

销售通路和分销渠道
评价及管理

销售流程控制

分区分时段销售计划
(销售预算)

销售机构设计/ 组织机构

客户需求研究
市场细分和定位





课程内容

- 销售中领导力提升和经理职责
- 销售预测和计划
- 销售管理中的沟通实践
- 授权要诀
- 营销组织机构设置
- 如何激励和批评业务员的技巧
- 有效管理老板
- 时间管理和有效的提高工作效率



第一讲

经理的定义

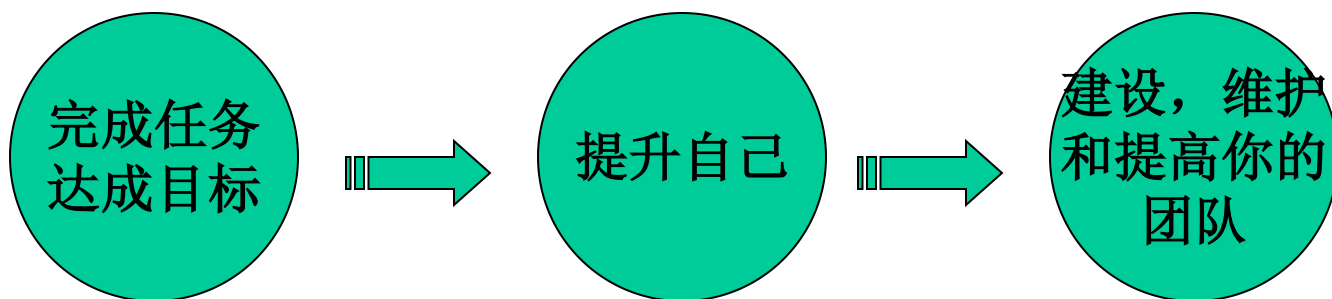


Peter Drucker:

❖ 通过授权,通过委托他人工作而达到自己工作目标的人。



试讨论一个优秀的销售经理/总监的能力和素质要具备哪些方面？



销售管理的最高原则是什么？

-
- 计划性
- 辅导
- 积极的人生态度
- 合作意识
- 短期和长期业绩的关系
- 时间管理



销售经理的六项职责

Six Tasks of A Manager

- 制定计划（销售预算及费用控制分级）
- 发起活动（新上任销售主管的“三把火”？）
- 通报情况（上下左右全方位沟通）
- 控制局面（人、财、物、信息诸方面）
- 提供支持
- 评估结果（监督、检查、考核和激励）

讨论题：

什么叫“经理”？什么叫“领导者”

Practice of Exemplary Leadership

- 挑战过程和现有模式； 创新、承担风险，获取经验 “创造一个危机”
- 分享和激励愿景； 预测未来，赢得别人支持；
- 为他人提供机会； 形成合作气氛，使别人强大；
- 树立楷模； 榜样，计划可能成功的每一个小步骤；
- 鼓舞人心； 承认奉献，庆祝每一个进步和成绩；

讨论题：你是一个好的销售领导者吗？

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/938010034015006133>