**销售团队管理的五项核心工具**

|  |
| --- |
| 时间地点：2024年3月22-23日济南培训讲师：王飞课程费用： 4800元/人 （培训费、教材、午餐、茶点、发票）招生对象：销售总监、销售大区经理、区域经理、销售主管、培训经理、企业内部培训师友情提示：此课程可以邀请我们的培训师到企业开展内训服务，欢迎来电咨询课程地址：<http://www.sdlzzx.com/opencourse/k00004.htm> |

课程背景：

《销售团队管理的五项核心工具》旨在促进销售管理者的角色转变，真正从一个高绩效的销售人员转变为一个优秀的销售管理者。围绕着销售管理者的核心职责（转变角色、制定市场策略、重点客户管理策略、培养销售人员、销售人员日常管控）提升管理效能，促进团队发展，实现快速提升销售团队业绩的目标。

课程受益：

1.加速销售管理者的角色转变；

2.掌握区域市场管理的工具和方法；

3.掌握有效的客户分析与管理的方法；

4.掌握销售团队能力发展的方法；

5.掌握销售团队管理的工具和方法；

课程内容：

模块一：销售经理自我管理

1、销售管理者的两项核心职责

2、发展业务

3、发展组织

4、科学管理原理

5、销售管理者的领导力

6、销售管理者常犯的12个错误

模块二：制定区域市场策略

1.销售目标与市场策略

2.进入市场的第一步：分析市场SWOT

3.第二步：区域市场角色定位与市场布局

4.第三步：区域市场整体策略规划

地域策略 渠道策略

客户策略 产品策略

终端策略 推广策略

模块三：制定客户管理策略

1、区域客户渗透三个路径

 客户下沉

 客户深挖

 客户攻坚

2、区域客户管理策略之一：标签管理

3、区域客户管理策略之二：价值管理

模块四：发展销售人员业务能力

1、销售人员技能培训的四个误区

2、成功销售技能培训的五个建议

3、导致销售技能培训效果不佳的因素

4、销售人员训练的三个层次

5、销售人员的任留策略

6、销售人员的达标

7、销售人员核心技能训练

模块五：销售团队日常行为管控

1、销售团队管理的五大“病根”

2、销售团队日常管理的方向和要点

3、销售人员日常管控的“3E”模式

4、销售团队管理的两大陷阱

5、销售团队管控的五个工具

1)薪酬绩效方案

2)销售报表管理

3)销售例会

4)协同拜访

5)绩效面谈

培训讲师：王飞

 《精准销售》训练营课程开发者、版权所有者。

 多次受邀为北大、清华、人大、浙大、上海交大、西安交大、湖南大学等高校EMBA班进行授课。

 国内为数不多拥有大客户销售和渠道分销双领域跨界工作背景，能根据销售模式进行针对性授课。

 曾任伊利集团商学院高级培训师，负责冷饮事业部全国销售系统人才发展，实现伊利销售人才培养体系从0到1的突破。

 拥有大客户销售团队八年实战经验，熟知政企客户采购特点和大客户销售流程及标准化动作。

擅长与专注领域：

咨询：销售组织设计、销售团队薪酬绩效设计、销售标准化业务流程梳理、销售人才培养体系搭建、销售目标与市场策略规划、销售管理体系落地辅导等咨询。

培训：企业年度营销规划与目标达成、销售团队管理，政企大客户开发与管理、消费品行业销售渠道管理及终端市场开发管理等。

10年销售与市场管理经验，从事过软件、食品、咨询行业的销售及团队管理，熟知政企大客户采购特点和大客户销售流程及标准化动作，熟悉消费品渠道与终端市场开发管理全流程。

 5年负责千亿级企业销售人才发展经验，曾任伊利集团商学院高级培训师，负责冷饮事业部全国销售系统人才发展，实现伊利销售人才培养体系从0到1的突破，中国最懂人才发展的销售老师。

 8年专职营销管理培训咨询经验，已为300+家企业提供过内训服务，主导过5家不同行业销售标准化咨询项目，在销售人才能力发展体系建设和销售标准化领域积累了丰富的成功经验；

 常年担任两家企业营销管理顾问，深入一线研究指导，熟悉真实的市场环境，根据市场与企业现状进行问题解决，绝不生搬硬套。

 90%以上的精力在为企业提供内训定制和咨询服务，深入研究和服务过众多行业，可根据企业销售模式与规模设计匹配的服务内容。

 形成了以科学理论为基础，以操作流程和通用方法论为核心的专业风格，在帮助企业解决问题、提升绩效的同时促进人才发展。

《如何做好企业年度营销规划》《销售目标与市场策略》

《销售团队管理的五项核心工具》《精准销售-大客户销售过程分解训练》《销售渠道重建与客户管理策略》《区域市场生意规划与销量增长策略》《生意规划与销售团队管理》《终端商户（门店）开发过程分解训练》

部分高校EMBA/MBA班培训课题：

 北京大学EMBA班《销售团队管理的五项核心工具》

 中国人民大学培训学院《销售人才培养•发展高效团队》

 清华大学职业经理训练中心《大客户销售过程控制与管理》

 清华大学高级营销创新班《如何制定企业年度营销规划》

 河工大EMBA班福州基地《销售团队管理的五项核心工具》

 湖南大学GR学院《销售团队管理的五项核心工具》

 湖南大学工商管理学院《销售渠道重建与重点客户管理》

 BOSS商学院成都、重庆《销售人才培养•发展高效团队》

 BOSS商学院重庆《销售目标与市场策略》

 云南大学总裁班《销售渠道重建与重点客户管理》

 东北大学总裁班《销售渠道重建与重点客户管理》

部分工业及制造企业培训课题：

 东风商用车《销售团队管理的五项核心工具》

 延长集团橡胶公司《销售团队管理的五项核心工具》

 延长石油《销售团队目标管理与市场策略》

 凯傲宝骊叉车（德资）《塑造高效管理者》

 上海耀皮集团江门中心《精准销售-销售过程分解训练》

 横店集团得邦塑料《精准销售-销售过程分解训练》

 深圳深缆集团《精准销售-销售过程分解训练》

 东莞银泰玻璃《精准销售—销售过程分解训练》

 唐山亚特重工《精准销售—销售过程分解训练》

 福田戴姆勒汽车《大客户销售与管理》

 斗山工程机械《销售团队管理的五项核心工具》

 长沙山河智能《打造高绩效销售管理团队》

 山东南山集团《销售人才培养•发展高效团队》

 新兴铸管《精准销售-销售过程分解训练》

 中国电子集团第十四所国睿科技《大客户销售核心技能训练》

 河南心连心深冷能源《精细化市场与客户管理策略》

 河南心连心复合肥《销售渠道通识与大客户开发管理》

 浙江圣奥家具《销售团队管理的五项核心工具》

 清华同方《精准销售—销售过程分解训练》

 四季沐歌《销售团队管理的五项核心工具》

 中石化天然气处长培训班《大客户关系开发与管理》

 内蒙古天奇中蒙制药集团《销售团队管理的五项核心工具》

 葵花药业小儿事业部《销售团队管理》

 安徽依爱消防《销售团队管理的五项核心工具》

 深圳今翔科技《精准销售-大客户销售过程分解训练》

 东莞艾瑞科壁挂炉《大客户销售策略与核心技能训练》

 东大洋混泥土《精准销售-销售过程分解训练》

 佩特来电器《销售渠道与重点客户管理》

 深圳优必康科技《精准销售-大客户销售过程分解训练》

 青岛儒海船舶工程《精准销售-大客户销售过程分解训练》

 灿煜金属《精准销售-大客户销售过程分解训练》

 伊泰石化《销售团队管理的核心工具》

部分消费品企业及培训课题：

 中粮福临门北京分公司《区域生意规划》

 中粮粮谷面粉《大客户销售与管理》

 中粮家佳康《终端门店销售全景训练》

 怡宝饮用水《销售目标管理》《从销售精英到卓越管理者》《“只争第一”的市场策略与领导力提升》《精细化市场与客户管理策略》《销售团队管理的五项核心工具》

 美味鲜（厨邦酱油）食品公司《销售团队管理的五项核心工具》

 茅台集团赖茅酒业《销售渠道重建与重点客户管理》

 江苏盐业集团《销售渠道与经销商管理》

 中盐集团《精准销售—管理版》

 江西盐业《终端市场生意规划与精细化管理》

 湖南雪天盐业《销售目标与市场策略》

 正大集团北方九省《快消品销售渠道建设与经销商管理》

 首农华都食品《以销售目标为导向的市场开发技术与客户管理策略》

 上海界界乐《销售团队管理的五项核心工具》

 王老吉云贵区域《高绩效销售团队建设与管理》

 晨光文具13个省合作伙伴赋能《大客户开发与管理》

 得力办公《终端市场生意规划与精细化管理》

 金多多糖果《区域市场生意规划与销量增长》

 重庆聚慧食品科技《销售团队管理的五项核心工具》

 上海安兴实业集团《销售渠道重建与赋能》

 广州黑牛食品《销售渠道重建与重点客户管理》

 青岛可颂食品《市场策略与终端市场管理》

 山东佳士博食品《销售渠道重建与重点客户管理策略》

 上海宠幸宠物用品《销售团队管理的三项核心工具》

 江苏中农新肥《销售渠道重建与重点客户管理》

 大窑饮料《销售团队管理的核心工具》

 屏荣食品《销售渠道重建与重点客户管理》

 康比特体育《销售渠道通识与客户开发管理》