**卓越销售团队建立与激励**

**报名电话：400-086-8596**

***课程背景：***

* 如何分析并识别销售团队绩效障碍，采取相应管理措施，提高团队业绩？
* 如何管理销售团队，并找出差距原因与绩效改善措施？
* 如何针对不同销售经验的销售人员进行个性化辅导与激励，稳步改善员工行为？
* 如何更快更好地带出一支有既有活力又有凝聚力的销售团队？

***课程目标：***

* 分析并识别员工绩效障碍，采取相应管理措施，提高团队业绩。
* 明确销售主管角色，掌握针对不同员工实施能力提升的辅导技巧。
* 根据不同的员工，进行针对性差异化激励，提高积极性。

***课程大纲：*第一部分：认识团队，诊断团队问题**

* 学习目的
  + 了解卓越团队的标准，并以此标准对团队进行自评
  + 了解团队领导者能力要求
* 学习内容
  + 卓越销售团队的标准
  + 销售团队绩效提升模型
  + 卓越销售团队领导的能力要求
  + 销售团队诊断
  + 销售团队成员诊断
    - 有意愿，有能力
    - 有意愿，无能力
    - 有能力，无意愿
    - 无能力，无意愿
* 学习方式
  + 小组讨论
  + 自我测评

**第二部分：培养员工，提升团队绩效**

* 学习目的
  + 了解团队绩效模型，以指导销售团队提升实践
  + 掌握反馈、辅导和激励技巧，提升销售主管培养员工的能力
* 学习内容
  + 员工绩效提升模型
  + 设定目标
    - 销售目标设定重要性
    - 销售目标设定的步骤
    - 销售目标设定的SMART原则
  + 制订标准
    - 销售关键行为标准的意义
    - 销售关键行为标准的制订
  + 反馈技巧
    - 反馈的原则
    - 反馈的EEC方法
  + 辅导技巧
    - 什么是辅导
    - 辅导应用的场景
    - 辅导的GROW模型
  + 激励技巧
    - 激励的意义
    - 马斯洛的五个层次需要
    - 外在激励与内在激励
    - 建立销售团队的内在动力
* 学习方式
  + 视频学习
  + 案例学习
  + 实战演练

第三部分：营造信任，提升团队凝聚力

* 学习目的
  + 了解信任文化对于团队建立的重要性
  + 学习信任文化的建立方式
* 学习内容
  + 信任是团队合作的基石
  + 打造团队信任
    - 营造团队信任的氛围
    - 建立团队信任的制度
* 学习方式
  + 活动体验
  + 小组讨论

***讲师介绍 ：高老师***

***资历背景：***

* IPTS认证讲师
* DISC认证讲师
* 国资TOP3寿险公司金牌讲师，大区经理
* 美国财富500强公司高级讲师、客户总监
* 世界500强零售公司中国区高级培训经理
* 金融增值服务课程国内培训第一人
* 绩效咨询专家，为诸多世界500强企业提供业务诊断、绩效项目咨询和落实

高老师有着深厚的业务背景和丰富的培训经验，为客户提供专业培训咨询服务，涉及的领域包括销售绩效提升，服务能力提升，管理及领导力，团队建设等诸多企业的绩效提升主题，由他独立或者参与设计和实施的项目，均取得了客户端的高度评价和绩效结果的显著提升。

在成为培训咨询顾问前，高老师已经拥有近15年的工作经验，既服务过世界500强企业，比如亚胜（中国）、麦德龙旗下的万得城（中国）等，也服务过国内上市企业，比如新华人寿、洋河酒厂等。既有作为大客户经理，开展客户开发和大客户管理工作的丰富经历，也有作为培训经理，开展人才培训的工作。在业务开发与销售、大客户管理、谈判技巧、项目管理、客户服务、资源整合和流程优化、人力资源培训以及团队建设与管理等方面具备丰富的实战经验。

在新可安（中国）工作期间，高老师是将电器延保的概念引入中国的主要团队成员之一，参与了延保产品在中国市场的本土化和标准化。同时，作为资深讲师和大客户经理，高老师推动项目在客户端实现了快速普及和发展，一方面，他与团队对客户实施了全方位的培训，包括项目管理培训、销售技巧培训等，确保了客户对于延保项目的全方位理解，并有效地传达给到消费者，另一方面，他给客户提供了管理与流程方面的咨询服务，优化了其营运流程和效率。他所管理过的客户包括国美电器、沃尔玛、京东、百安居、康佳集团等，在此期间，他也连续三年获得了“业绩达成奖”。

在万得城（中国）工作期间，高老师结合其丰富的销售实战与咨询经验，协助公司建立了销售终端的培训体系，包括零售营运各个职位的能力模型和内容建设，同时为销售端的流程优化提供咨询和建议，参与了销售、服务等相关课程的组织和实施，为门店在中国的复制与扩张奠定了基础。

***服务客户：***

通信电子：

中国电信、中国联通、三星电子、惠普集团、英特尔、AMD等

零售行业：

沃尔玛、山姆、百安居、国美、永乐、华润万家、永辉超市、顺电电器、乐购、步步高电器、万得城、卜峰莲花、好又多、安卓娱乐等

制造行业：

上汽大众、康佳集团、海尔、创维、TCL、武汉工贸电器、史丹利百得、博思格钢铁、安博电子（台湾）、芬纳输送带（英国）、伟巴斯特、山浦照明、和承汽车配件等

金融行业：

农业银行、民生银行、新华人寿、太平人寿、上海金融期货交易所等

电子商务：

淘宝、京东、支付宝、斐讯科技等

FMCG:

光明集团、洋河酒厂、联成迅康、碧生源等

其他行业：

唯美、红十字血站、远成物流、厦商物流、均志物流、贝德玛（法国）、紫觉贸易、罗氏诊断、富士影像、Adidas、藤仓橡胶（日本）、杜凯软管（西班牙）、迪由控制等

***学员反馈：***

“通过本次销售培训，我学到了很多之前没有用到过的销售工具，很有收获，以后希望再有机会学习高老师的课程。”

**——** 康佳集团《专业销售技巧》

“高老师的课，学到就是赚到！”

* 上汽大众长沙分公司HR 《高效沟通》

“高老师的授课技巧和表达能力非常出色，语言生动幽默，充分调动了学员的积极性，让大家自然而然的就融入到课堂气氛中来，畅所欲言。”

**——** 史丹利百得《培训师培训》

**“**高老师的课让人感觉时间过得很快，课后又觉得很充实。尤其是工具，上手就能用。**”**

**——** 贝德玛《团队建设》

***报名详情：***

收费标准：**￥4500/人**（含授课费、证书费、资料费、午餐费、茶点费、会务费、税费）

开户银行：建设银行上海福建路支行

开户名称：上海强思企业管理服务有限公司

开户账号：31001572400050003323

-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**报 名 回 执（请务必于开课前7天回复）**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **姓名** | **性别** | **部门/职位** | **课程名称** | **Tel** | **Fax** | **Email/手机** |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **培训负责人：** | | | **公司名称：** | | **公司地址：** | |

★**缴费方式：** □ **支票** □ **现场缴费** □ **汇款（汇款后请将汇款单据传真至本公司）**