



销售领导力与业绩管理[®]

企业痛点

对于销售团队来说，销售经理是带队作战的商场骁将，是销售团队的灵魂和核心，对团队成长和业绩达成负有重大责任。销售经理无法回避的两大问题：如何提升领导力？如何达成业绩？

如何练就卓越销售团队管理能力？

如何才能赢得部属的“拥戴”？

如何做销售决策（包括 ROI 分析）？

销售决策应该遵循什么样的流程和原则？

如何运用领导风格和激励因素来影响销售团队？

哪种销售领导风格最为有效？

如何有效地激励销售人员？

如何提升销售业绩和团队伙伴关系？

.....

为您打造卓越销售领导力，以恰当的领导风格，管理和影响团队，达成高绩效。

实用的销售管理工具促进销售业绩的提升，达成您和公司业绩的期许。

解决思路

销售领导力是销售经理的必备能力之一，业绩管理是销售经理的日常主要工作之一，两者对于销售团队管理都不可或缺。销售经理应该通过积极的行为和态度来使销售团队顺利达成（或超额完成）预定的目标。

市面上大部分的销售团队管理课程要么只讲通用领导力，从领导风格讲到领导行为，再讲到领导类型，最后再传授一些团队激励的方法，但是与没有实际的业绩管理相结合，没有一套完善的销售管理体系作为强有力的支撑；也有些只重在分享销售管理经验，却不能将其总结成方法论和精确的销售管理流程。

销售领导力是一种能够通过积极地影响销售团队的行为和态度，促使销售团队达到或超越其目标的能力。它有多种构成要素，4种最为关键的能力为：销售愿景；决策制定；影响力；个人能力。缺乏上述任何一种能力，销售经理都无法实施有效的销售领导。因而，发展销售经理的上述能力，并培养全面、均衡的销售领导能力至关重要。

销售经理还需要一套系统、专业的销售业绩管理系统，这套管理系统不是传统的指挥式管理，不是简单地告诉员工去做什么，而是要求销售经理与其团队组成业务伙伴关系，并为了共同的业绩目标而一起努力！

本课程将销售领导力和业绩管理这两个话题有机地结合，探讨销售经理成功之道，基于成熟的方法论，提供系统管理工具，培养卓越销售领导能力和业绩管理能力。

课程大纲

第一部分 销售领导力

模块一 销售领导力

- 销售经理的职责
- 销售领导力的定义（讨论）
- 销售领导力 VS 销售管理
- 销售领导力模型

模块二 建立销售愿景

- 销售愿景的定义
- 建立销售愿景：标准、意义和过程

模块三 科学的决策工具

- 愿景与风险评估
- 决策在销售领导中的重要作用
- 决策分析（个人练习）
- ROI 决策制定流程及案例

“销售领导力”是销售经理积极影响销售团队的行为和态度，旨在促使销售团队具有达到或超越其目标的能力。它有多种构成要素，4种最为关键的能力依次为销售愿景、决策制定、影响力和个人能力。缺乏上述任何一种能力，销售经理都无法实施有效的销售领导。

销售经理 ROI 决策 5 步骤

- 1、衡量决策的价值和重要性。
- 2、搜寻相关信息。
- 3、明确可供选择的方案。
- 4、使用 ROI 决策工具来比较各方案。
- 5、选择最佳方案并及时执行。

模块四 高效影响销售团队

- 销售团队领导影响力培养
- 运用领导风格来影响团队（练习）
- 有效地激励团队（激励练习）
- 应用练习（团队研讨会）
- 个人销售领导力评估

模块五 个人能力的发展

- 个人能力定义及重要性
- 发展个人能力的目标和作用
- 讨论练习
- 工具应用：填写“个人行动计划”和“销售愿景规划表”

第二部分 销售业绩管理

模块一 课程概要

- 销售管理定义及基本原则
- 招聘与选人

模块二 销售业绩管理

- 销售业绩系统概述、步骤/工具
- 案例分析与讨论
- 销售业绩系统流程和工具
- OCBC 薪酬体系
- 案例练习、交流与分享

模块三 销售业绩改进谈话

- 定义和目标
- 销售经理的职责范围
- 形成文件的要点
- 开始谈话很重要
- 改进谈话过程 7 步骤
- 范本：业绩改进谈话活动纪录
- 处理改进谈话中的棘手问题
- 注意陷阱 / 留意关键
- 业绩改进谈话演练
- 范本：纪律约束处罚备忘录
- 解雇的 5 个步骤
- 范本：解雇备忘录
- 课程总结与激励展望

完善的“业绩管理”体系包括计划、执行、评估和改进四个环节，并具有严格、透明、一致和注重价值的特点。要成功建立这样一套业绩管理体系，高层必须重视业绩管理理念，此外，还必须使业绩管理体系与企业运营流程相结合，再者，科学合理的关键业绩指标体系是实施业绩管理的根本。

课程收益

- ☑ 为企业培养销售团队的领导者，领导销售团队创造高业绩
- ☑ 建立销售队伍的核心力量，协调团队的合作性，凝聚士气
- ☑ 激励销售团队的积极性，建立专业有素的销售队伍
- ☑ 有效管理销售业绩，建立科学的销售业绩管理体制

课程特色

- ☑ 业务伙伴原则有助于销售经理最大限度地发挥部属的潜能，并不断改善部属业绩。
- ☑ 业绩表格和原因/行为流程图可帮助销售经理分析、监控并改善销售业绩。
- ☑ 销售行为监控有助于销售经理及早发现部属的问题和原因，并指导部属采取行动。
- ☑ 销售领导力测验表可用来评估销售经理的 40 种能力，测验结果会显示出个人优势及需要改进的方面，销售经理可据此来制定长期发展计划。
- ☑ 引入了一种全新的决策工具——ROI，即通过比较风险（R）、机会（O）及投资（I）来分析各种备选方案，ROI 工具可加强销售经理的决策能力。

学员感言

某全球通讯行业领导企业

本课程有效改善了我们的思维方式，打破了原有的思维模式，有助于解决实际销售管理问题。

某电子元件科技企业

领导力工具、绩效管理系统的实用性强，重点突出，对学员的销售管理能力提升大有帮助。

某美资生物制药公司

使学员在业绩管理、销售领导力方面有了清晰的认知，案例分析对销售管理工作也很有启发。

课程时间

课时：2 天（14 小时）

课程对象

中高阶团队领导者

课程形式

内部培训（20-25 人）、工作坊、定制项目