



## 销售实战教练<sup>®</sup>

### 企业痛点

销售人员为何绩效平平？

指导销售人员的意义何在？

销售人员需要哪些销售指导？

如何陪同销售人员一块拜访客户？

销售指导的有效方式有哪些？

.....

销售经理是团队的灵魂、核心、领导、权威，也是团队的教练。指导部属开展工作，提升部属的业务技能，这也是销售经理的一项重要工作。

销售经理担任起教练的角色，销售人员就可以在日常销售实战中得到实时的指导，有任何问题也能及时地反馈。但问题是，缺乏对销售人员所需技能科学的提炼和系统的传授模式，销售经理即使业务能力很强、有很丰富的经验，也很难传承下去。

## 解决思路

《销售实战教练》课程首次将“现场指导”分为两种类型：“战略性指导”和“战术性指导”。战略性指导侧重于通过使用战略进行客户渗透，而战术性指导侧重于发展销售人员的销售艺术和实战技巧。

本课程为销售管理人员及销售人员进行现场实战策略，以加深销售管理人员对销售人员能力和技巧的了解，从而提升销售人员素质，创造团队业绩新高峰。

## 课程大纲

### 模块一 销售实战教练一览

- 区别战略性和战术性指导
- 两种指导的最佳时机及优势

### 模块二 战略性指导

- 战略性指导程序
- 战略性指导会议
- 案例学习

### 模块三 战术性指导计划

- 战术性指导计划的制定与运用
- 战术性指导计划的计划 VS.ROI 方格图
- 销售指导的时间分配
- 下属的销售准备度与教练风格的匹配

### 模块四 规划指导性拜访

- 战术性指导模模型（概要和流程）
- 规划指导性拜访

### 模块五 观察销售拜访

- 拜访前的准备
- 观察销售拜访
- 担当配角 VS.配合销售

### 模块六 提供战术性指导

- 积极肯定销售人员的成功之处
- 战术性指导会议流程

### 模块七 战术性指导演练

- 角色扮演及指南
- 战术性案例

### 模块八 改善行动计划

- 行动计划的作用
- 个人发展计划

## 课程收益

### 总体利益

- ☑ 掌握销售人员的拜访情形，发现他们的销售潜力，激发销售潜能
- ☑ 提高对下属指导的有效性，持续完善销售人员的销售技巧和表现
- ☑ 增强销售人员自信心，达成有效拜访
- ☑ 帮助销售人员使他们的销售目标更加明确化和具体化
- ☑ 加强销售团队的凝聚力和沟通力

### 对销售经理

- ☑ 拥有一支积极挑战的销售团队，持续获得高水平的销售
- ☑ 有效指导您的下属，协助他们顺利完成销售目标，提高销售业绩
- ☑ 加强优秀下属的工作，不断创新销售高峰

### 对销售人员

- ☑ 增强销售能力的信心，达成并超越销售目标
- ☑ 通过获得销售技巧和产品知识的指导和加强，提高销售成功率

### 对企业

- ☑ 给予销售人员指导、支持并提供专业的发展，降低人员的流失率
- ☑ 更加系统化并具体化企业分散的销售力量
- ☑ 成功建立新业务和客户的忠诚度

## 课程特色

- ☑ 课前填写《指导行为状况表》，评估自己（销售经理）的现场指导能力，确定销售人员的个人优势和发展需求。
- ☑ 增强学员的业务指导能力，诊断自己的知识/技能需求，并通过“ROI”表格来有效分配对销售人员进行“现场指导”的时间。
- ☑ 充分运用正面强化来对销售人员进行“现场拜访”方面的指导。
- ☑ 为每一个客户开发出专案设计、客户化流程、销售拜访方式及市场规划，通过“模拟销售拜访”使您在培训中进行真实的指导应用。

## 学员感言

### 某民营电子元器件供应商

能够让平时的工作找到理论的依据，同时也能找到相关的理论来指导和证明能做的工作。

### 某大型民营医药科技企业

本课程为中国销售经理设定了一个解决现场指导的方案，新颖！实用！

## 课程时间

课时：2天（14小时）

## 课程对象

销售总监、销售经理、客户经理、分公司经理、区域经理；资深销售的销售人员、即将成为主管（或销售经理）的人员

## 培训形式

内部培训（20-25人）、工作坊、定制项目