



没有任何一个领域里的竞争像销售领域里的竞争这样越来越激烈。作为这一领域的主角,发展有关销售业绩的管理对于建立一支高质量、富有成效的销售队伍是非常必要的。

不幸的是,经常会有一些新的销售经理,他们虽然曾经拥有非常成功的销售业绩,但在管理其他专业销售人员方面却经验欠缺;尽管如此,这些销售经理的能力还是能够影响整个销售队伍的成功与否。他们的能力可以辅导每个人的表现从而对整个队伍的销售率产生重大的影响。

通过对前景的沟通,观察表现,提供有效的反馈,销售人员将提高他们与客户之间建立关系的能力。

销售业绩的管理

为了帮助你从你的销售队伍获得最大的收益,维新企业集团为你提供了一门注重结果的培训课程,它不仅开发销售人员的潜能,而且能够把这些潜能发展到最大;为销售经理提供一条底线,帮助他们更加有效地提高自己的销售队伍。

销售业绩的管理 用一种综合、上手的方法使销售经理明白提高个人表现的重要性。这门课程提供了能够立即运用到工作中去的知识和技巧。是建立在销售经理自己的销售业务知识上的,使他们彻底地明白辅导的原则,并帮助他或她明白作为一个辅导员的角色;帮助他或她用一种策略上的技巧去建立一支高表现的销售队伍。

当你把 **顾问型销售人员(CSP)**、**销售业绩的管理** 结合起来使用时,这两门课程就会产生一种共同的语言和价值,帮助你实现并提高公司的销售目标。而且,CSP 还可以使你在培训方面所做的投资得到很好的回报,因为销售经理们可以直接在 CSP 的基础和过程上开展辅导工作。

课程概述:

销售业绩的管理 是一个包括了五章内容的两天的课程。第一天的内容包括,用最有效的技巧将销售人员全方位的表现提高和如何创造出一种有效地发展计划。第二天包括对 **销售业绩的管理(CSP)** 这门课程的综合回顾和怎样辅导的原则。

甚至,如果你已经用了一种非常类似于 CSP 方面的课程进行了销售方面的培训,**销售业绩的管理** 也可在一天内专门加强针对辅导技巧方面的培训。

像导师一样的经理

为辅导设置一个舞台来展现为什么、怎样辅导才能提高每个销售人员的业绩。

- 增加听众对辅导的认同。
- 介绍优先权的概念。
- 介绍辅导的模式。

辅导过程

展现怎样辅导才能提高个人的表现,并提供在辅导过程中的练习:

- 考察对概念的理解是否达到了预期的目标,最重要的是观察行为。
- 考察在对概念的认识过程中是否得到了有效的反馈。

课程收益

在全部学完销售业绩的管理这门课程后，参加者将会：

- 提高、继续、扩大所有销售人员的销售业绩。
- 创造出一个使整个销售队伍达到成功的发展行动计划。
- 将辅导技巧应用于工作中并得到令人满意的结果。
- 将自己视为辅导员而非管理员
- 将销售人员的最好业绩表现从短期转移到长期上来。

具有成效的辅导

介绍 *销售业绩的管理* 的技巧和工具，为加强销售人员的行为提供辅导：

- 掌握买者所关心的事和所期望的事
- 打电话并建立相互信任

对发掘需求的辅导

介绍 *销售业绩的管理* 的技巧和工具，为加强销售人员的有效行为提供辅导：

- 用有效提问和聆听的方式
- 站在买者的角度上考察买者的心态

对提出有效的解决方案和售后支持的辅导

介绍 *销售业绩的管理* 的技巧和工具，为加强销售人员的有效行为提供辅导：

- 提出解决方案
- 寻找生意并克服阻力

课程细节：

参加者

销售业绩的管理 是专为那些经验较少的销售经理设置的，即：

- 最近从销售人员提升为销售经理的人
- 有趋势成为经理的人
- 没有完全达到最好表现的销售经理
- 寻找最新的辅导思想的有经验的经理
- 希望销售人员表现得更好的销售经理

教材

学员手册、工作辅助卡

辅导材料

辅导员手册、幻灯片和挂图、录像带