铁打的营盘流水的兵：一线销售的流程管理

# 基本信息

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **开课时间：** | 2021-08-19 | **培训天数：** | 2天 |
| **开课地区：** | 北京 | **价 格：** | ￥5280 |
| **报名电话：** | 020-32167831 周小姐 | | |
| **主 办 方：** | 广州企飞企业管理有限公司 | | |
| **公司网站：** | [www.qifei365.com](http://www.qifei365.com) | | |

# 培训对象

一线销售团队的管理者\*混合销售渠道的区域销售

# 课程介绍

2020-12-21至2020-12-22【北京】2020-12-30至2020-12-31【成都】
2021-04-06至2021-04-07【成都】2021-04-08至2021-04-09【上海】
2021-04-12至2021-04-13【北京】2021-07-12至2021-07-13【上海】
2021-08-19至2021-08-20【北京】2021-12-20至2021-12-21【北京】
2021-12-23至2021-12-24【成都】
课程背景
销售的工作究竟是艺术还是科学？我们当今的公司的大部分职能部门已经通过各种各样的管理体系建立起了科学的管控体系，任何一个产出都可以通过流程中的改善而得到提升。然而对于一线销售来说，这并不容易，我们并没有一个国际先进的科学模板可借鉴。因为销售的艺术就是在随时面对不断变化的市场：
\*我们的业绩并不总能够实现，即使我们已经做了很多
\*客户的采购并不确定，我们疲于响应
\*公司下达的指标很难转化成为每天的工作任务
\*当和客户的生意到达紧要关头的时候，支持总有点姗姗来迟
\*销售们不断接受着各种销售理念的培训，却无法在团队内形成合力
\*与团队成员一起或者独立设计具有可行性个性化的销售流程
\*将销售流程转化为具体的工作计划以便于实施
\*将销售流程与公司目标相关联，以便于随时监控和不断改进
\*推动团队或区域的各种资源的配比与储备，以提升战斗力
面授大纲
破冰：销售的艺术
1.我们面对的市场
\*VUCA时代的市场
-市场的变化速度
-我们的销售任务
\*统一的公司流程管理
-公司的主流程
-分工与指标
-CRM系统
\*销售团队的任务以及实现
\*团队的销售资源
\*销售管理的基本任务
\*客户导向
-市场竞争的综合分析
-客户的核心需求模式
-我们接触客户的模式
-客户导向的需求管理工具
\*成本导向
-我们有限的资源与人力
-客户选择与优先管理
-机会选择与资源投入
-客户关系管理
\*设计我们的核心流程
-五大基本流程
-流程与销售团队设计
-分工与任务计划
-帮助成员选择适合的业务流程
\*销售流程的本质
-公司销售流程设计范例
-在流程中建立自己的团队
\*销售指标的分类
-战略相关性
-指标的管控难度
-指标的分类
\*公司的目标——战略指标
\*战斗命令——销售战术指标
\*行动计划——销售过程指标
\*串起任务链——指标模型
\*指标任务模型范例
\*从业务结果出发配置资源
-销售的目标实现路径
-从数据看业务目标的落实
-计划与激励
\*从销售的业务能力配置资源
-销售蓝表的新用途
-任务导向的资源配置
-销售的辅导
\*PCP目标的应用和管理
\*任务关联导向
\*团队的习惯养成
\*销售的科学与艺术
我们希望我们的一线团队是一支目标明确，计划清晰，反应迅速，保障充分的作战队伍，可以独立应付各种市场挑战并且完成公司战略目标。这对一线团队的管理者提出了很高的要求，而现实是绝大部分的一线管理者来自学习了团队领导力的王牌销售或是能高效执行战略目标的非销售岗专业管理者。在这个变化越来越快的VUCA市场中，我们不仅需要带好团队，还必须将公司战略落地成一线销售可执行，可量化，可提升的行动流程并且预先做好相应的资源配置及管理，这几乎是一种全新的个性化的设计能力。
本课程希望通过对于销售流程设计的基本原则与工具的探讨，来帮助学员获得以下的提高
2.什么是适合我们团队的流程？
3.有效的指标——从战略到行动
4.资源管理——销售行动计划的落实与监控
5.总结：面对消极——过程管理与结果预期

# 师资介绍

专家

# 报名回执表

填好下表后邮件至qifei@qifei365.com（此表复印有效）

铁打的营盘流水的兵：一线销售的流程管理

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 单位名称 |  | | | | | | |
| 通讯地址 |  | | | | | | |
| 发票抬头 |  | | | | | | |
| 联 系 人 |  | | 电 话 |  | | 传真 |  |
| 代表姓名 | 性别 | 职 务 | 电 话 | | 手 机 | 邮 箱 | |
|  |  |  |  | |  |  | |
|  |  |  |  | |  |  | |
|  |  |  |  | |  |  | |
|  |  |  |  | |  |  | |
| 入住时间： 年 月 日 | | | | | 入住天数： 天 | | |
| 汇款方式：1、现金 2、转帐  户 名: 广州企飞企业管理有限公司  开户行：中国工商银行广州银山支行  帐 号：3602 0517 0920 0513 096 | | | | | | | |