

## 战略销售队伍管理

**日期/语言/地点:** 2014 年 11 月 12 日-14 日/ 英语授课配汉语交替翻译 / 上海(上海市浦东红枫路 699 号)

**每班课程费用:** 人民币 26,800 元

课程费用包括学费、案例使用费、午餐费、资料费、文具费、其他相关材料费,以及口译和笔译费用(如有需要)。课程费用应在开课 30 日前全部缴清。开课 30 日内提出申请时需立即付费。

**更多信息请访问:** <http://exed.ceibs.edu>

### 课程主任致辞

尊敬的经理人:

如大家所知,没有销售,就没有公司的营收。因此,对于任何企业来说,销售队伍是一项特殊、也更具重要性的资源。鉴于此,我们必须对销售队伍进行有效的战略管理。然而,在有些企业,对销售队伍的管理是一种被动式管理。这些企业的管理层似乎有这样一种论调:“如果我们的销售人员比别人强的话,他们会知道自己该做些什么”。这样的一种态度和方法完全有可能无济于事。

在今天竞争激烈的市场环境下,企业必须积极寻求战略性的方法,对销售队伍进行有效管理,以保证企业经营目标得以实现。企业必须根据市场以及每个客户的具体需求认真规划销售代表的服务时间。同样,企业也要周密管理销售时机,最大化地把握每一次销售契机。

本课程将重点讨论如何对销售队伍进行战略性管理。课程的前两天内容将主要阐述各层面上的管理战略,包括市场营销经理、销售经理、每个销售代表的管理战略,以及如何协调这些战略。我们还将深入探讨如何制订计划,以保证销售代表能够以最有效的方式分配时间和精力,共同实现公司的经营目标。在课程的第三天,我们将着重论述如何来实施这些战略和计划,尤其是如何来充分激发销售代表的积极性。我们将分析销售绩效的主要动因,以及销售经理该如何来确保销售人员达到最高的业绩水平。

我讲授销售管理课程已有二十多年了,足迹遍及美国、亚洲、欧洲、拉美以及澳大利亚。在 1985 年,我第一次来中国讲学。最近,我在中欧国际工商学院讲授 EMBA 课程。我相信,凭籍我在世界各地的讲学经历以及在中国日益增长的授课经验,一定会给你带来很多新的思想和实务技巧,只要你能把学到的知识付诸实践,你的销售队伍一定会给企业创造更高的营收。

期待着与你真诚合作。



Donald E. Sexton 博士  
课程主任

在这为期三天的强化课程中，学员将探讨一些易于应用的实践方法与实务，以对销售队伍进行有效的战略性管理。我们将分析不同行业的销售战略，并与学员们深入探讨其自身企业所面临的各种具体问题和挑战。

授课形式灵活多样，包括互动式讲座、课堂讨论以及学习指导，还将通过案例分析与实践练习来引导学员尝试如何具体实施所学概念与方法。同时，还会通过剖析学员的自身经历以及各行各业真实案例（包括产品和服务）来进一步验证本课程阐释的核心观点。

## 目标

本课程旨在向学员传授销售队伍管理的核心知识与技巧，从而帮助学员实现企业的经营目标，并且获得销售队伍资源的最大回报。本课程的一个重要特点是鼓励学员在讨论、练习以及案例分析过程中将自己的管理经验与大家分享。

## 对象

任何管理销售队伍或者有可能接管销售队伍的管理者都会从本课程中受益，如销售经理、市场营销经理、销售代表、总经理、业务经理等。此外，那些需要对销售队伍存在的潜在问题有所了解的经理，如新产品经理，也会发现这是一个有价值的课程。历届参加本课程的学员包括来自各行各业的经理人，如 B2B、B2C、产品及服务领域。

## 受益

在本课程，学员将学习如何：

- 将销售导向型组织转变为营销销售导向型组织
- 推动销售经理与市场营销经理之间的合作，制定和实施更为有效的管理战略
- 为销售经理、区域经理和销售代表制定战略和计划，力求更为有效地实现经营目标
- 运用分析方法，诊断区域性销售问题
- 瞄准市场和客户
- 对产品和服务进行正确定位
- 在产品、服务、市场和客户之间合理分配销售资源
- 与客户展开谈判
- 识别关键客户，并向他们推销产品
- 评估奖励机制对销售队伍的影响
- 管理和激励销售人员实现卓越业绩

## 课程内容

- 不断变化的竞争环境
- 销售管理任务
- 营销战略
- 瞄准市场与客户
- 定位产品和服务
- 销售战略
- 评估销售区域
- 评估销售代表
- 合理分配时间和投入
- 推销战略

- 谈判技巧
- 关键客户战略
- 业绩动因
- 成功销售代表的特征
- 成功销售经理的特征
- 奖酬机制的使用
- 激励销售代表

### 课程安排

<b>第一天</b>	
上午	<b>销售管理任务</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 销售环境如何发生变化</li> <li>• 当今销售经理的四大任务</li> <li>• 销售经理与市场营销计划</li> <li>• 如何推动营销与销售之间的合作</li> </ul>
下午	<b>制定营销战略</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 营销战略的四大组成要素</li> <li>• 营销战略如何指导销售战略</li> <li>• 瞄准市场与客户</li> <li>• 确定营销目标</li> <li>• 有效推销定位</li> <li>• 整合营销战略</li> </ul> <b>小组讨论：评估销售区域的绩效</b>
<b>第二天</b>	
上午	<b>小组讨论：评估销售代表的绩效</b> <b>制定销售战略</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 如何制定有效的销售战略</li> <li>• 确定销售目标</li> <li>• 在产品、服务、市场和客户之间合理分配时间和投入</li> <li>• 推销战略</li> </ul>
下午	<b>制定销售代表战略</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 制定销售代表战略的目的</li> <li>• 确定销售代表目标</li> <li>• 制定销售代表计划</li> <li>• 根据客户情况确定资源投入</li> <li>• 管理时间</li> <li>• 销售过程</li> </ul>
<b>第三天</b>	
上午	<b>基于目标的谈判</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 谈判技巧</li> <li>• 管理谈判过程</li> </ul> <b>小组讨论：与关键客户的谈判</b> <b>制定关键客户战略</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 为什么需要制定关键客户战略</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 识别关键客户</li> <li>• 关键客户战略的组成要素</li> </ul>
下午	<p><b>致力于卓越绩效的管理</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 如何管理和激励销售代表</li> <li>• 七大绩效动因</li> <li>• 报酬与绩效</li> <li>• 成功销售代表的特征</li> <li>• 成功销售经理的特征</li> <li>• 管理七大动因，实现卓越绩效</li> </ul> <p><b>小组讨论：管理和激励销售队伍</b></p> <p><b>课程回顾</b></p>

### 教授师资



Donald Sexton教授，课程主任

- 中欧国际工商学院访问教授
- 哥伦比亚大学市场营销学及决策、风险与运营学教授、国际工商教育与研究中心主任

### 申请程序

申请者可以通过以下两种方式申请课程：

- 在线申请。请登录中欧高层经理培训课程网站 <http://exed.ceibs.edu>，选定您想要申请的课程，点击**在线申请**即可进行课程申请。
- 您也可以致电中欧客户服务小组索取课程申请表，填写完整之后传真、电子邮件或邮寄至中欧客户服务小组即可完成课程申请。

课程申请必须在开课前 30 日前完成。所有申请根据先后顺序进行审核，席位以中欧最终确认为准。开课前 30 日内收到的申请视具体情况而定。如需咨询详情，请联络我院设于上海、北京和深圳的客户服务小组。

### 撤销报名

开课前 30 日（含第 30 日）之前取消课程，将退还全部学费，因为退款所发生的费用由学员/学员企业承担。在开课前 30 日之内取消课程，将收取应付学费总额的 20%。开课后，学员因任何原因自行退出学习，学费概不退还。

### 联系我们

客户服务小组

中欧国际工商学院

高层经理培训部

上海市浦东新区红枫路699号

邮编：201206

电话：(86 21) 2890 5187/5197

电子邮件：[exed@ceibs.edu](mailto:exed@ceibs.edu)

网址：<http://exed.ceibs.edu>

客户服务小组

中欧国际工商学院北京校园

北京市海淀区东北旺西路8号

中关村软件园20号楼

邮编：100193

电话：(86 10) 8296 6688

电子邮件：[exed@ceibs.edu](mailto:exed@ceibs.edu)

客户服务小组

中欧国际工商学院深圳代表处

深圳市福田区益田路6003号

荣超商务中心A座8层

邮编：518026

电话：(86 755) 3337 8136

电子邮件：[exed@ceibs.edu](mailto:exed@ceibs.edu)

 新浪微博  
weibo.com @中欧国际工商学院



@中欧国际工商学院

