

《打造高效稳定的销售团队—销售团队的激励设计》培训课简介

一、培训对象

CEO、企业高管、人力资源总监/经理、销售总监/经理、各部门总监/经理、子公司/事业部高管

二、培训内容（课程大纲）

9:00—9:10 A. 序言

1. 太和顾问简介

9:10—10:20 B. 员工激励

1. 激励是如何产生的？
2. 如何制订合理的激励体系？
3. 什么是 BCDE 激励模型？
4. 合理激励在企业中的作用是什么？
5. 案例分析

10:30—12:00 C. 剖析销售团队及其管理特点

1. 销售团队的群体特点是什么？
2. 销售人员的管理特性有哪些？
3. 销售人员如何分类？
4. 销售人员职业周期及特性是什么？

14:00—16:10 D. 构建合理的销售团队激励机制

1. 如何开展销售人员的工作分析与职位说明？
2. 销售团队薪酬福利的基本组成是怎样的？
3. 不同类别销售人员的薪酬政策如何制订？
4. 什么是销售人员薪酬体系的九大模式？
5. 销售人员浮动薪酬支付的六种模式是怎样的？

6. 销售奖励的六大误区是什么？
7. 案例讨论
8. 花费不多的销售人员激励方式有哪些？
9. 如何开展销售团队绩效管理方案设计

16:20—17:00 E. 不断完善激励机制

案例分析—企业不同发展期的销售团队激励机制选择

三、课程简介

激励是现代管理中一项非常重要的职能，也是以人为本管理思想中的核心问题。随着知识经济时代的到来，人力资本的作用日益显著，如何激励员工，使其产生更好的业绩表现，为企业创造更大的利益，是企业管理者非常关注的一个问题。销售工作的完成，决定着企业收入的取得，因此，销售工作一直是企业最为重视的一个经营环节。进入 21 世纪之际，伴随着产品差异性缩小和消费者重要性的增强，以及竞争压力的加剧，销售工作的难度和复杂性越来越增加。销售的过程要由销售团队完成，因此，如何激励销售团队产生更好的业绩表现，将成为关系企业经营发展的重要因素。此外，管理工作是一个随公司经营环境不断变化的过程，因此，不断完善激励体系的思想将始终伴随公司激励体系完善与改进的全过程。