



☎To:	☐From:	健峰
☎Fax:	☎Phone:	0574-62788888
☎Phone:	✉E-mail:	
☐Pages:	☐Fax Reply No.:	0574-62897377

销售团队 绩效考核 激励管理实战班

解决销售团队考核激励问题、奖惩晋升销售主管更符合公司战略需求!

课程宗旨

销售团队的考核激励，是很多中小企业在发展升级过程中，常碰到的困扰。在企业发展初期(1 亿元以下 ,销售团队成员 7~20 人)简单粗暴地按业绩表现来评价业务团队成员的薪资、提成、考核、晋升……等，非常有效,团队士气也相对狼性。

但等企业跨入中期(1~10 亿元 ,销售团队成员 20~200 人)。却发现既有的考核评价方式,不足以应对企业现阶段的规模及对市场未来发展规划需要,也形成了很多问题,如老业务员没有激情,坐享其成,拿取高提成; 新进业务留不住,或能力不足……………等。

如何根据企业实际情况,打造合适宜的销售团队考核激励制度, 让销售团队优胜劣汰, 解决上述问题。本课程结合实务案例让企业了解当前在销售团队的绩效管理及提成薪酬上所存在的误区和失败的重要原因, 掌握科学的销售管理体系流程及其关键点, 有效推动团队打造,推动企业战略运营目标的达成

课程内容

1. 销售团队扩展阶段瓶颈及常见问题
2. 销售体系 销售各级职工作关系
3. 销售管理干部各级职职责
4. 销售管理干部各级职能力需求评价
5. 绩效管理制度 KPI 指标说明及设定
6. 销售团队各级职绩效考核设定案例讨论
7. 激励制度---提成设计方案及薪酬

健全体质 超越巅峰

人人有改善的能力，处处有改善的余地

课程效益

透过本次学习，给您的企业获得下列成果：

- 对目前自身销售团队问题原因，有更深层次的认知。
- 对销售团队的管理，不是只存于表面上的理论或课程，而是运用科学的方法，架构团队各级职职责。
- 销售主管不单只是会做业绩，更能够带好部属，培养好部属。
- 根据流程制度标准，正确科学合理评价业务各级职人员表现。
- 激励性的提成薪酬制度，让公司战略得以发展，也同时让销售团队保持狼性，实现双赢。

参加对象

- A. 销售负责人及欲培养晋升的各级业务主管
- B. 欲培养在职优秀业务人员、即将晋升业务主管者。
- C. 企业主及各部门主管(生产、研发、质量…等部门主管)

本课程可能因应市场需求与产业状况进行调整，具体课程以课程表为准！

时 间：3天2夜

地 点：健峰培训城（浙江省余姚市梁弄镇健峰城路8号）

费 用：每人费用人民币5,800元（含学费、教材费、文具费、制服费、3天2夜之膳宿费）

费用支付方式：报名时请将费用划拨至下列账户：

开户名称	开户银行	账 号
余姚市健峰培训学校有限公司	中国农业银行余姚梁弄支行	39607001040011459

客户服务部电话：0574-62788888

客户服务部传真：0574-62897377

免费咨询专线：8008574466

健全体质 超越巅峰

人人有改善的能力，处处有改善的余地



院部课程报名表

姓名	身份证	职务	性别	身高 (cm)	体重 (kg)	视力	教育程度	联系方式	是否打呼	是否抽烟	课程 (届别)	培训时间	开票资料 (汇款名称、税号、开户行、银行账号、地址、电话)	备注

制服属运动装, 选择尺码依据如下:

1.60m 以下 小号 1.60~1.70m 中号 1.70~1.75m 大号 1.75~1.80m 加大号 1.80m 以上 特大号

公司名称			员工数		产品			邮编	
公司地址					网址			传真	
总经理姓名		手机		邮箱		企业负责人		职务	
人资主管姓名		职务		邮箱		手机		办公室电话	
联络人姓名		职务		邮箱		手机		办公室电话	

注：1. 本表若不敷使用，请自行影印放大使用，填妥本表请回传至客服服务部 传真：0574-62897377

2. 是否打呼和抽烟是为了方便安排宿舍，身份证是为了给学员买保险，身高和视力按照此排座位的，请认真填写

3. 开票资料请向贵公司财务部门确认提供，请在报名表中填写，也可选择另付 A4 纸。

健全体质 超越巅峰

人人有改善的能力，处处有改善的余地