

# 新时代 业务团队管理特训班

让业务主管有科学化的管理、  
有效率、富激励的  
带领和培养销售团队





近几年，由于企业都面临着  
各项成本不断的高涨  
再加上市场的变化和市场需求  
使得订单不断“疲软”  
让企业在这个时代的环境背景下  
面临着很大的困境

商场如战场 强兵必先强将

## 新时代业务团队管理特训班

让业务主管有科学化的管理、有效率、富激励的带领和培养销售团队

在新时代，这些是你的业务团队所具备的吗？





## ► 课程宗旨

以往的业务人员，提拔成为业务管理主管，通常是粗线条的考核指标，例如：学历、业绩、过去的经历等等，而适应新时代的业务团队，更需要一些精细化的考核指标，例如：空间想像力、市场感知力、语言感染力等等，我们把它统称为六项素质、五大能力。本课程即在于打造适应新时代的业务主管与业务团队。

## ► 课程内容

### 第一讲 以六项素质 / 五大能力 / 正确的三观，来培养决策力

### 第二讲 沟通力提升与挫折回复力 / 钢铁执行力 / 学习力与逻辑分析力

### 第三讲 市场分析能力与前瞻(预测)性

- 1、为何需要具备市场(竞争对手,客户,产品,环境,政策.....等)分析能力
- 2、四大分析工具简单说明
- 3、以史为镜可以知兴替 -- 利用分析结果 预测未来(前瞻性)

### 第四讲 业务流程设计能力

- 1、为何需要业务流程设计能力
- 2、销售部门职能系统梳理---销售主体系统说明
- 3、销售部门部门职能如何充分调动销售团队各级职人员明确各自职责

### 第五讲 业务流程设计能力

- 1、一级流程工作展开
- 2、二-四级文件说明制作及讲解
- 3、案例演示第四讲 结果导向与成本控制能力。（业务激励机制）

### 第六讲

- 1、根据预测结果，展开市场计划
- 2、计划执行结果评估及考核KPI机制(成本效益管控)
- 3、业务团队激励机制设置及常犯错误



## ➤ 课程效益

- 1、对自己的行业，有更深认知。
- 2、对市场的了解与对未来发展的趋势，有更深认知，以此，才能开发出客户所需的产品。
- 3、有能力制定适应未来的业务激励机制，有功即赏、有过即罚。
- 4、有能力制定本公司的业务作业标准，进一步通过流程操作，体现钢铁执行力。
- 5、建立正确的三观，吸引志同道合的人加入团队。

## ➤ 参加对象

- 1、储备业务主管、在职业务主管，业务主管带领优秀业务人员(预培养成储备业务主管)。
- 2、业务级职上此课程,建议:上过实战班 双赢班、大客户班为佳。
- 3、其他各部门主管对销售管理有兴趣者。

## ➤ 课程信息

**时间：**3天2夜（具体开课时间可参考健峰官网[www.vmta.com](http://www.vmta.com) 或咨询客服）

**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）



## 健峰企管集团

健峰远东校区地址：宁波市余姚市远东工业城C7 电话：0574-62788888 传真：0574-62897377

健峰培训城地址：宁波市余姚市梁弄镇健峰城路8号 电话：0574-62368888

Email: [service@vmta.com](mailto:service@vmta.com) URL: <http://www.vmta.com>

健峰台湾 Tel：00886-34276555

健峰温州 Tel：0577-88651969

健峰昆山 Tel：0512-50371999

健峰上海 Tel：021-52898050

健峰广东 Tel：0755-27709001

健峰青岛 Tel：0532-86125068

健峰长沙 Tel：0731-84672668

健峰西安 Tel：028-85291429

健峰成都 Tel：028-85291429

健峰福建 Tel：0592-5899966

健峰安徽 Tel：0551-64266688

健峰南京 Tel：025-83305665

健峰江西 Tel：0791-86289776

健峰河南 Tel：0371-55629990

健峰湖北 Tel：027-87306662

健峰服务业学校 Tel：0574-62788888

健峰日本支部 Tel：0081-90-3563-0788



健峰CEO学苑



健峰官方微信