



健峰企管集团

# 销售团队绩效考核 与激励管理实战班

销售团队是企业发展的重要驱动力，如何通过绩效考核与激励管理，激发团队潜能，提升业绩？“销售团队绩效考核与激励管理实战班”为您揭晓答案！

# 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。

## 课程内容：

销售团队扩展阶段  
瓶颈及常见问题

销售体系 销售各  
级职工作关系

销售管理干部各级  
职职责

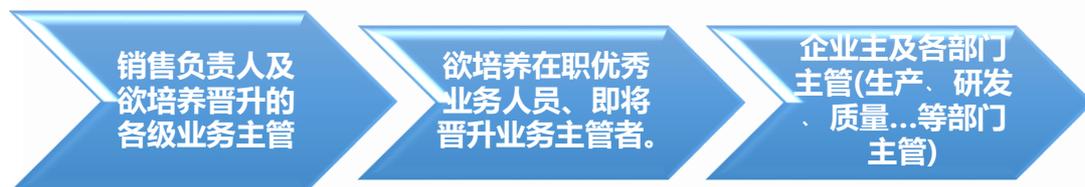
销售管理干部各级  
职能力需求评价

绩效管理制度KPI  
指标说明及设定

销售团队各级职绩  
效考核设定案例讨  
论

激励制度---提成设  
计方案及薪酬

## 参加对象：



### 课程时间：

- 3天2夜

### 课程费用：

- 人民币 5,800元/人 (含学费、教材费、文具费、制服费、3天2夜之膳宿费)

### 上课地点：

- 健峰培训城 (浙江省余姚市梁弄镇健峰城路8号)