

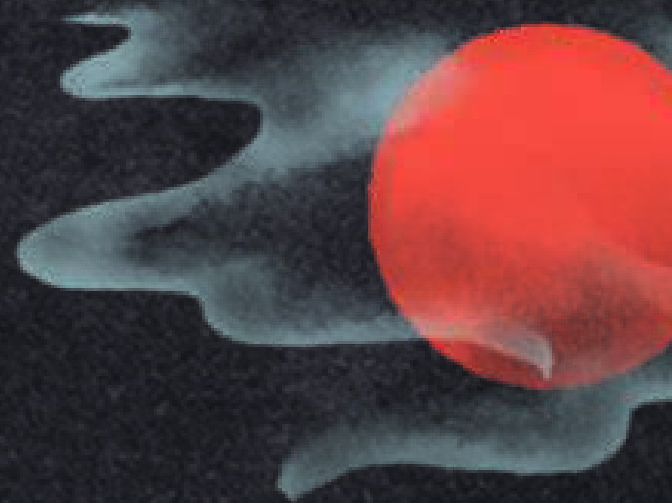
提升销售团队士气的管理策略

汇报人：魏老师

2024年X月

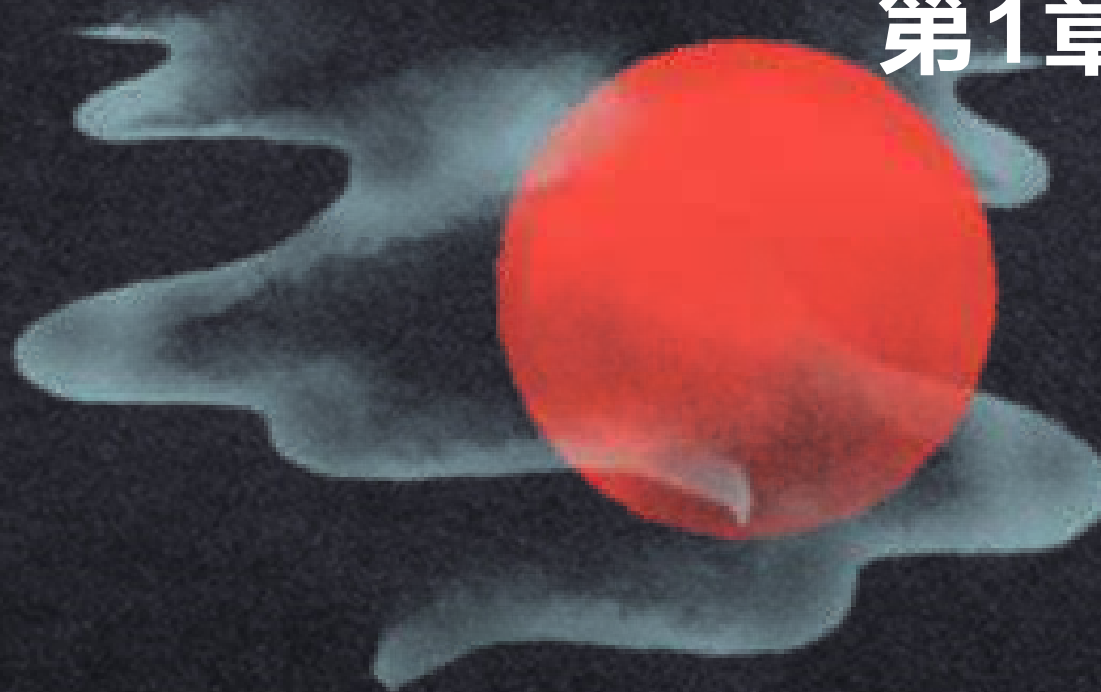
目录

- 第1章 简介
- 第2章 制定明确目标
- 第3章 建立有效沟通机制
- 第4章 激励团队成员
- 第5章 培养团队凝聚力
- 第6章 总结与展望



• 01

第1章 简介



了解销售团队士 气管理的重要性

士气管理对销售团队的影响是至关重要的，一个高士气的团队更容易达成销售目标，同时士气管理和团队绩效之间有着密切的关系。本章将探讨士气管理的重要性和影响。



◆ 提升销售团队士气的意义

士气低落的
危害

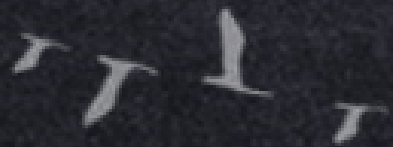
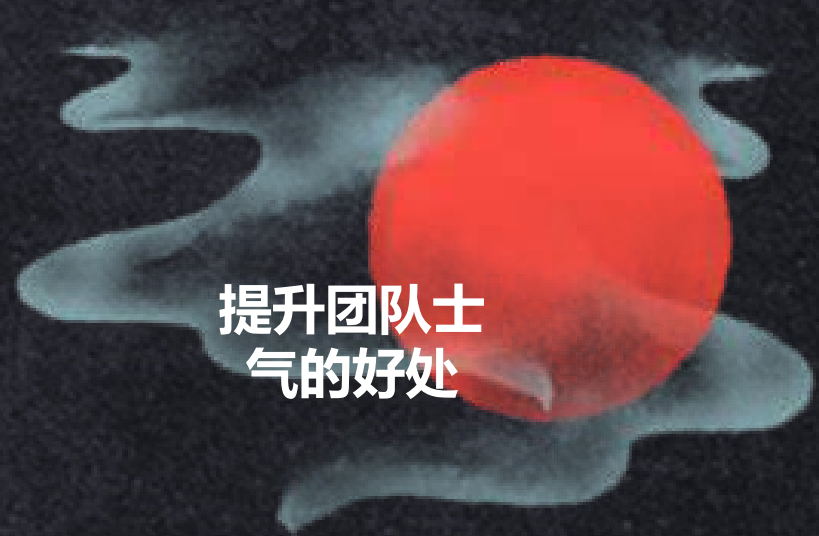
影响工作效率

激励团队的
重要性

促进团队合作

提升团队士
气的好处

增加员工忠诚度



◆ 士气管理的挑战

团队成员个性不同

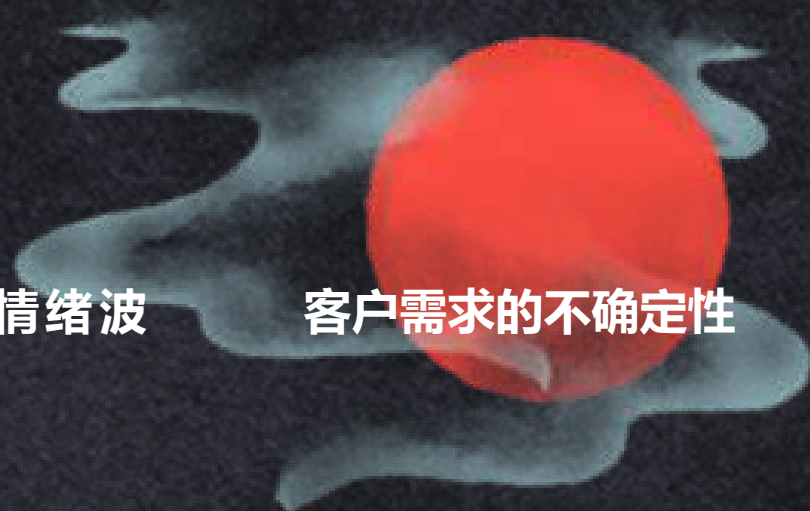
个人目标差异
沟通方式不同

工作压力和情绪波动

紧张的销售目标
不确定的市场环境

客户需求的不确定性

应对客户抱怨
满足不同客户的需求



◆ 士气管理的目标

建立积极向上
的工作氛围

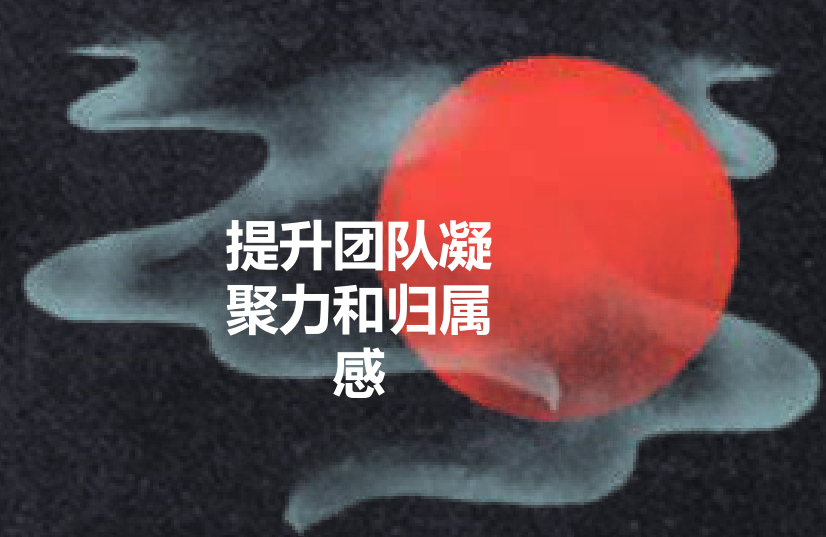
营造和谐的团队
氛围

提高团队成
员的工作满
意度

改善员工福利待
遇

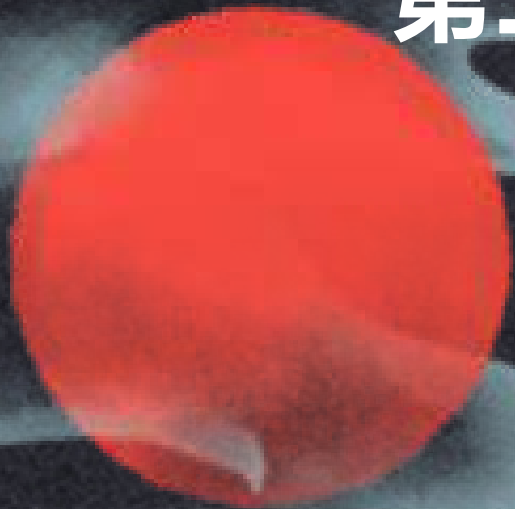
提升团队凝
聚力和归属
感

增加员工认同感



• 02

第二章 制定明确目标



设定具体可实现的销售目标

在制定销售目标时，与团队共同设定目标是至关重要的。目标应该是具体可衡量的，这样才能够清晰了解团队的进展情况。同时，设定的目标要能够激励团队成员，激发他们的工作热情和斗志。



◆ 分解目标，制定可行计划

将整体目标
分解为阶段
性目标

确保目标达成的
可行性和可控性


让团队成员
参与制定计
划

增加团队成员的
参与感和责任感



制定详细的
执行计划

清晰规划每个阶
段的具体任务和
时间节点



激励团队成员追求目标

01

设定奖励机制

激励团队成员积极参与并达成目标

02

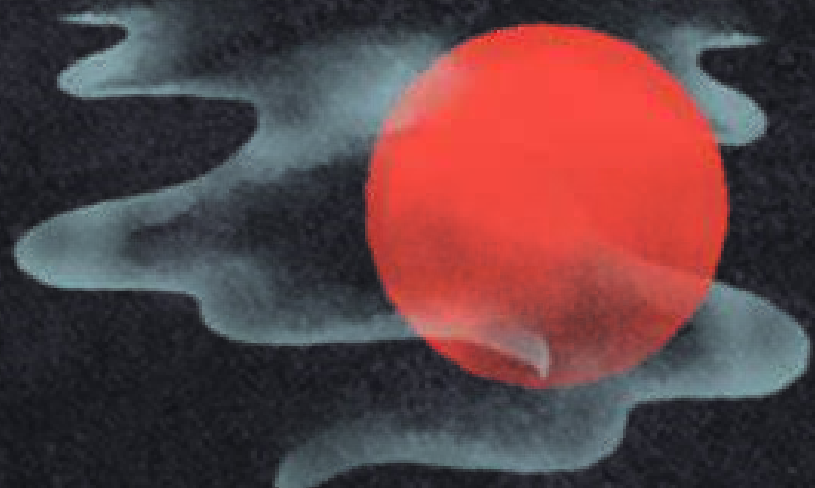
提供培训和发展机会

帮助团队成员提升专业能力和潜力

03

营造竞争和合作并存的氛围

平衡竞争和合作，激发团队活力



◆ 调整目标和计划

及时调整目标和计划

根据实际情况灵活调整目标
避免僵化和过度调整

收集反馈意见，优化执行方案

倾听团队成员的反馈意见
根据反馈优化工作执行方案

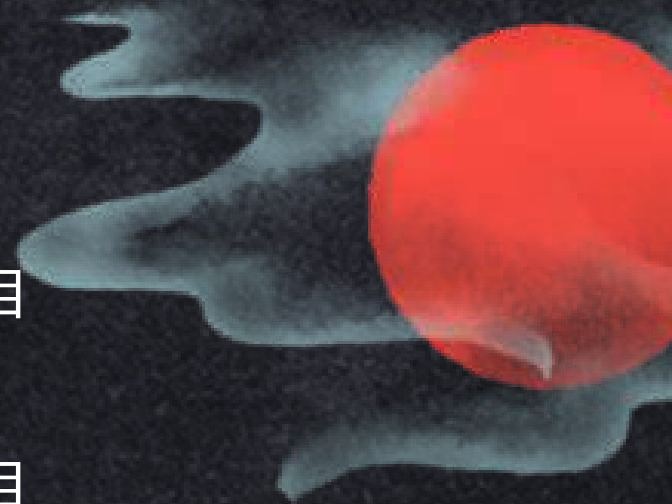
激励团队成员适应变化

帮助团队适应市场环境和竞争态势变化
激发团队应对挑战的能力

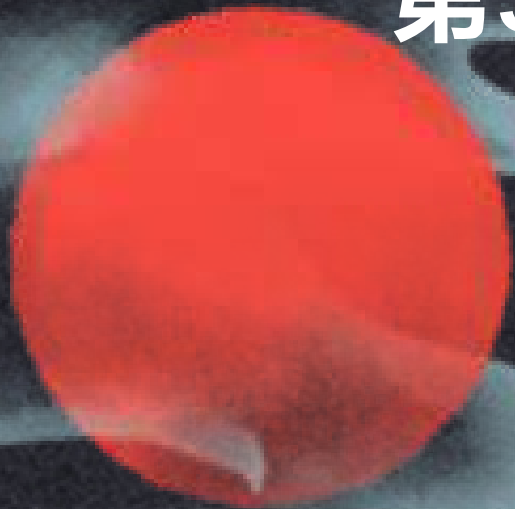


◆ 总结

在提升销售团队士气的管理策略中，制定明确目标是至关重要的。通过设定可实现的销售目标、分解目标并制定可行计划、激励团队成员追求目标以及及时调整目标和计划，可以有效提升团队的士气和工作积极性。管理者应当密切关注团队的目标达成情况，不断优化管理策略，以实现销售团队的长期发展和成功。



第3章 建立有效沟通机制



倾听团队成员的声音

01 鼓励团队成员表达意见和看法

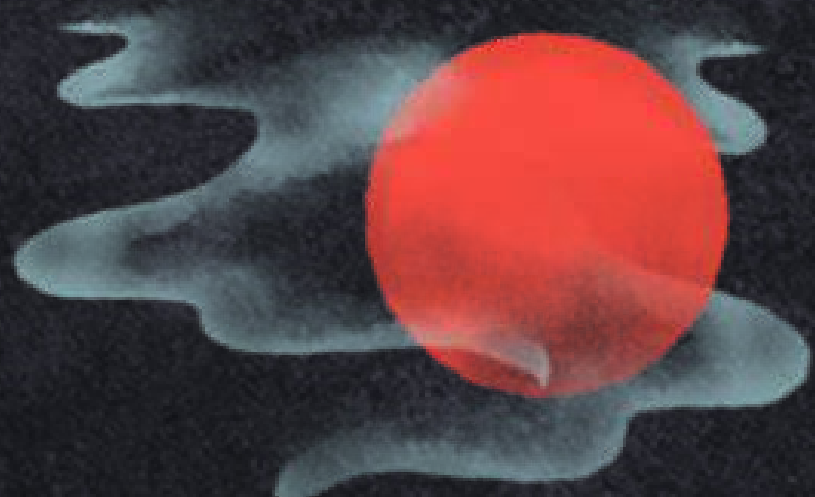
建立开放环境

02 建立开放式沟通机制

促进沟通

03 细心倾听团队的需求和建议

重视团队声音



◆ 清晰有效地传达信息

提供明确的
工作指导

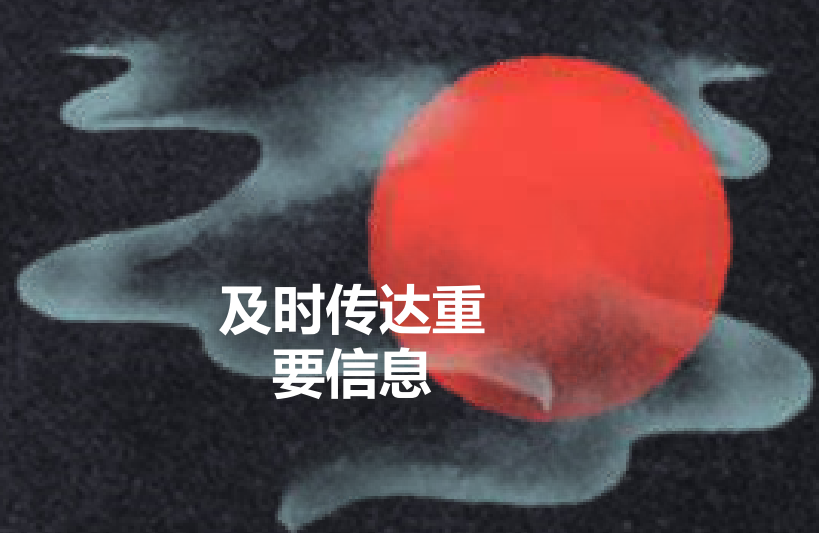
消除误解

建立沟通桥
梁，解决信
息传递障碍

加强沟通联系

及时传达重
要信息

提高效率



◆ 鼓励团队间的互动

促进团队成员之间的交流

建立友好关系
增进合作

组织团队建设活动

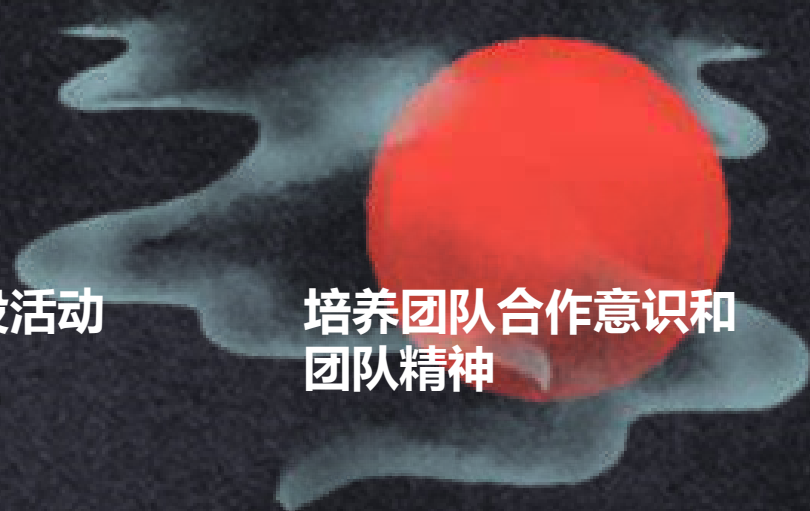
提升团队凝聚力
加强团队合作

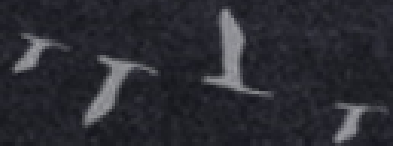
培养团队合作意识和团队精神

强调团队价值观
共同目标

建立反馈机制

鼓励正向反馈
促进改进





建立反馈机制

建立有效的反馈机制可以帮助团队不断优化和改进工作，鼓励团队成员主动提出建议和想法，积极面对负面反馈，并从反馈中汲取经验教训，提升团队整体表现。

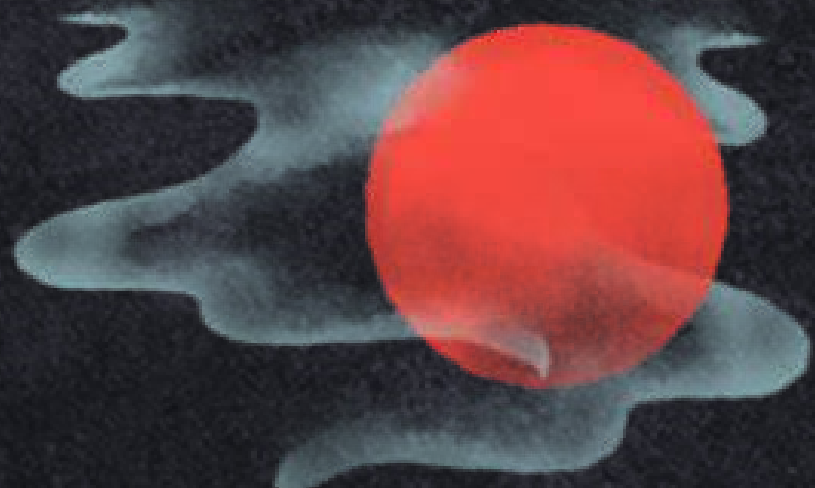


建立反馈机制

01 鼓励正向反馈
肯定进步

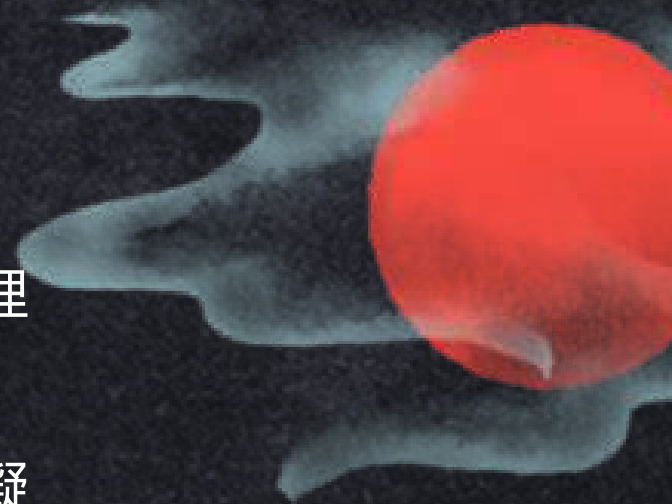
02 积极面对负面反馈
成长机会

03 从反馈中学习成长
持续改进



◆ 结语

有效的沟通机制是提升销售团队士气的重要管理策略之一，通过倾听团队声音、清晰传达信息、促进团队互动和建立反馈机制，可以增强团队凝聚力，提高工作效率，为团队发展注入活力。



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/086214224112010104>