

销售激励业绩方案

SUBTITLE HERE

CONTENTS

- 销售目标与激励机制
- 销售过程管理
- 团队协作与管理
- 营销支持与资源配置
- 绩效考核与持续改进
- 销售文化建设

01

销售目标与激励机制

销售目标与激励机制

目标设定:

合理制定销售目标，确保目标可实现。

激励政策:

建立完善的销售激励政策。



目标设定

目标分解：

将整体销售目标分解为团队和个人目标。



目标评估：

定期评估目标完成情况，及时调整目标。

目标激励：

将目标完成情况与绩效挂钩，给予适当奖励。

激励政策

薪酬激励:

根据销售业绩提供丰厚的销售佣金。

培训支持:

提供专业的销售技能培训，提升销售能力。

晋升机会:

优秀销售人员可获得晋升机会。

奖励项目:

设立各类奖项，如销售之星、销售冠军等。

福利保障:

为销售人员提供全面的福利保障。

02

销售过程管理

销售过程管理

01

销售漏斗:

建立完善的销售漏斗管理。

02

销售技能:

不断提升销售人员的专业技能。

销售漏斗

1

线索管理:

建立高质量的线索池，有效跟进潜在客户。

2

商机管理:

对商机进行分类跟踪，制定针对性的销售策略。

3

成交转化:

优化销售流程，提高成交转化率。

4

客户维护:

建立长期客户关系，提高客户粘性。

销售技能

产品知识:

深入了解产品特性及优势，提供专业咨询。

沟通技巧:

掌握有效的客户沟通方法，增强说服力。

谈判能力:

提高谈判技巧，达成双赢的交易条件。

客户服务:

以客户需求为中心，提供优质的售前售后服务。



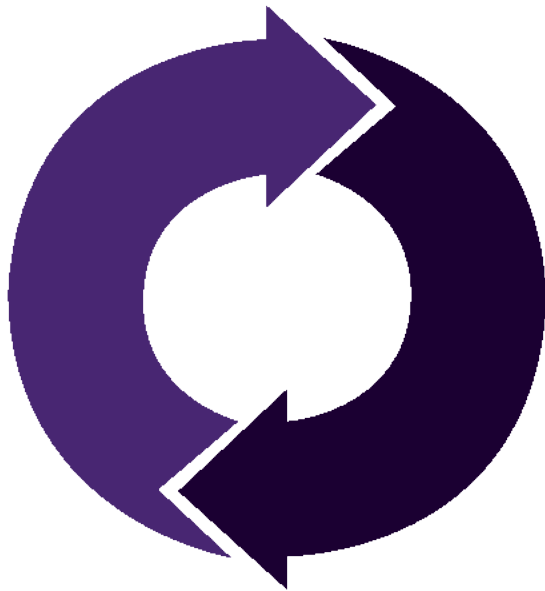
03

团队协作与管理

团队协作与管理

团队建设：

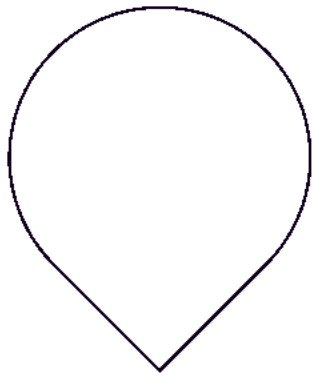
构建高效的销售团队。



管理模式：

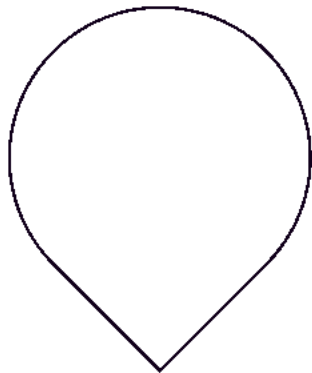
采用科学的销售团队管理方式。

团队建设



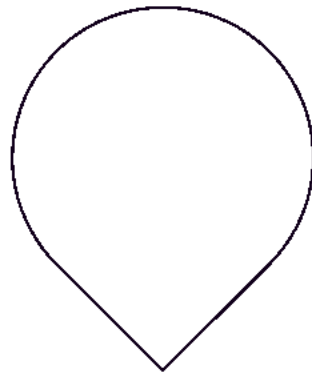
团队目标

制定明确的团队销售目标，增强团队凝聚力。



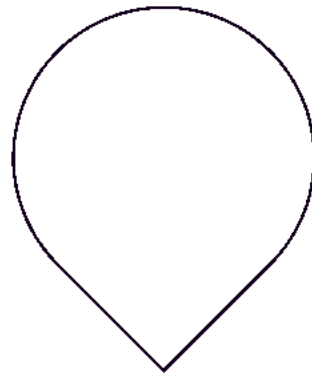
团队培训

定期组织团队培训，提升整体销售能力。



团队激励

建立团队绩效考核机制，给予适当的团队奖励。



团队沟通

建立畅通的内部沟通机制，促进团队协作。

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/538141143001006100>