

销售人员胜任力模型测评培 训简介

制作人：PPT创作者
时间：2024年X月

目录

- 第1章 简介
- 第2章 销售人员胜任力模型测评
- 第3章 销售人员胜任力培训
- 第4章 总结

● 01

第1章 简介

销售人员胜任力 模型概述

销售人员胜任力模型是指根据销售人员的工作职责，对销售人员从能力、技能、心态等方面进行全面、系统的评价和培养。其主要目的是提高销售人员的核心素质和销售业绩。

销售人员的核心素质

沟通能力

良好的语言表达能力、倾听能力、影响力等

自我激励

对自己的目标、信念和价值观的认知和把握

行动能力

能够积极主动地完成各项销售任务

人际关系

与客户、同事、领导的关系处理

销售技巧与销售策略

销售技巧和销售策略是销售人员实际工作中必须掌握的重要内容。正确运用销售技巧和销售策略可以有效提升销售业绩，实现个人和团队的销售目标。

不同销售技巧和销售策略的应用场景

销售技巧

互动式销售技巧
提问式销售技巧
演示式销售技巧
讲故事式销售技巧

销售策略

目标客户（或市场）策略
产品策略
渠道策略
售后服务策略

销售心理学

情感化销售技巧
信任建立销售技巧
情景营销策略
价格策略

团队协作

有效沟通技巧
协调安排能力
团队凝聚力
团队目标达成策略

销售技巧和销售策略对销售业绩的影响

销售技巧

提高客户满意度，
增加销售转化率

销售心理学

增加客户信任感，
提升销售业绩

团队协作

凝聚团队力量，实
现销售目标

销售策略

有效开拓市场、提
高产品竞争力

本次培训的内容和流程

本次培训内容包括销售人员胜任力模型、销售人员的核心素质、销售技巧和销售策略四个主要模块。流程包括理论课讲解、实操演练、案例分析等。



● 02

第2章 销售人员胜任力模型 测评

销售人员胜任力 模型测评

销售人员胜任力模型测评旨在评估销售人员的胜任力水平，帮助企业了解销售人员的优势和改进点。通过测评结果的解读和应用，可以提供有效的培训和发展方案。本章将详细介绍销售人员胜任力模型测评的目的、流程和步骤，并分享相应的案例和实例。

销售人员胜任力模型测评指标

销售技巧

包括沟通技巧、谈判技巧等

自我激励

包括目标设定、自我管理

销售知识

包括产品知识、行业知识等

人际关系

包括人际交往、团队合作等

销售人员胜任力 模型测评实施步 骤

销售人员胜任力模型测评的实施步骤包括：1.确定测评工具和评估标准；2.组织测评活动并收集数据；3.进行数据分析和结果解读；4.提供个体报告和团队分析；5.制定培训和发展计划。在实施测评过程中，需要注意保护个体的隐私和数据安全，并确保测评结果的准确性和可靠性。

销售人员胜任力模型测评案例分析

案例一

销售人员A在销售技巧方面表现出色，能够有效沟通和谈判，但在人际关系方面有待提高。

案例二

销售人员B具备良好的人际关系能力，能够与团队合作，但在自我激励方面存在不足。

案例三

销售人员C在销售知识和销售策略方面表现突出，但在销售技巧方面还需加强。

案例四

销售人员D在自我激励和销售知识方面都有待提高。

案例五

销售人员E在销售技巧、人际关

改进方案

为销售人员A提供人际关系培训和团队合作指导。

为销售人员B提供自我激励和目标设定的培训和指导。

为销售人员C提供销售技巧的培训和实战演练。

为销售人员D提供销售知识和销售策略的培训和指导。

为销售人员E提供定期的绩效评估和职业发展规划。

● 03

第3章 销售人员胜任力培训

销售人员胜任力 培训的意义

销售人员胜任力培训旨在提升销售人员的能力和业绩，对企业的发展至关重要。通过探讨销售人员胜任力培训的目的和意义，可以更好地理解培训的必要性。销售人员胜任力培训不仅能够帮助企业提高销售业绩，还能够促进销售人员个人职业发展，实现双赢的局面。

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/646003055004010122>