



Neocrm 销售易

公众号：觉伟讲销售

**销售体系打造，团队组织赋能，实现有底气的增长！**

- 1) 如何复制和加速销售成功，  
→把销售经验转化为团队能力？
- 2) 如何找到业绩增长突破点，  
→给一线销售和销售管理赋能？
- 3) 如何建立完整的销售体系，  
→让销售团队进阶成为正规军？

# 今日话题

公众号:觉伟讲销售

- 企业销售没有体系,  
完成业绩被动和几乎难以实现;
- 销售团队良莠不齐,  
找不到关键痛点做到知人善任;
- 客户难以转化财富,  
找不到突破和可复制工具方法。



## 完整的企业销售体系

公众号:觉伟讲销售

© 觉伟 版权



# 什么是完整的销售体系？

扫码领取PPT



关注公众号  
输入“觉伟讲销售”

## 今日话题（一）

- 1) 如何复制和加速销售成功,  
→把销售经验转化为团队能力?

销售体系打造，团队组织赋能，实现有底气的增长！

## 如何复制和加速成功？



觉伟®版权课-12天训练营

- Part1, 销售经理的三个角色
- Part2, 组建优秀的销售团队
- Part3, 销售指标制定与分配
- Part4, 销售工具漏斗的应用
- Part5, 销售战狼的成长旅途
- Part6, 销售团队的管理秘诀



学员全部享受一对一辅导，领教全部来自世界500强

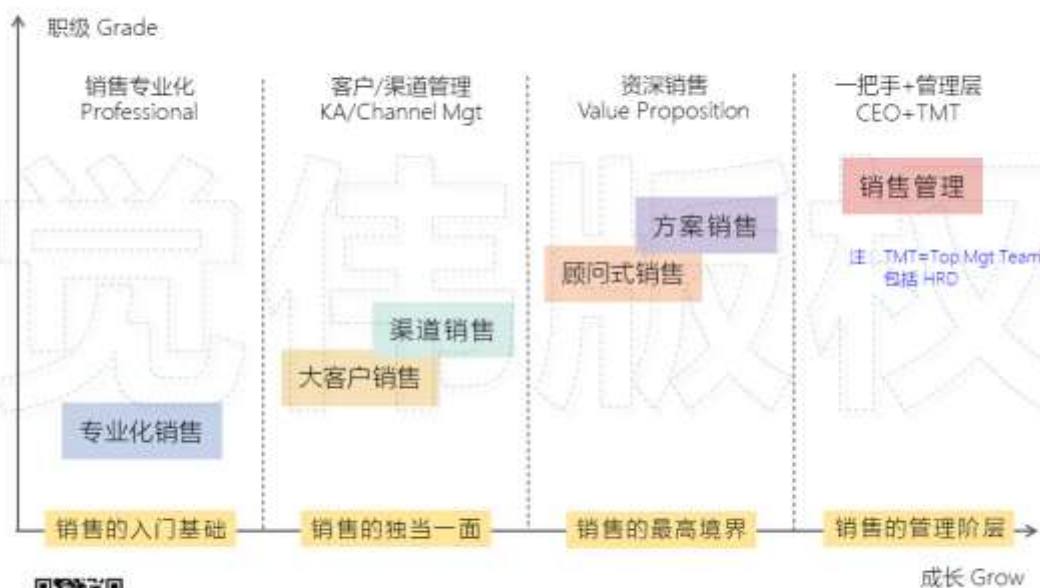
## 今日话题（二）

2) 如何找到业绩增长突破点，

→给一线销售和 sales 管理赋能？

销售体系打造，团队组织赋能，实现有底气的增长！

## 岗位赋能 (6大训练营@成长路径)



学员全部享受一对一辅导, 领教全部来自世界500强

## 职能提升 (6册工具书@完整体系)



学员全部享受一对一辅导, 领教全部来自世界500强



## 今日话题 (三)

3) 如何建立完整的销售体系,

→让销售团队进阶成为正规军?

销售体系打造, 团队组织赋能, 实现有底气的增长!

## 《专业化销售》训练营



觉伟®版权课-12天训练营

- Part1, 专业化的外表和内在
- Part2, 了解客户的购买角色
- Part3, 客户需求和个人需求
- Part4, 价值销售在黄金六问
- Part5, 打单赢单在个性了解
- Part6, 培训清单和成长路径



学员全部享受一对一辅导, 领教全部来自世界500强

公众号:觉伟讲销售

## 《大客户销售》训练营



觉伟®版权课-12天训练营

- Part1, 大客户销售的不一样
- Part2, 交付五种销售开场白
- Part3, 外表是客户第一印象
- Part4, 输赢就在大客户计划
- Part5, 高层拜访和个性判断
- Part6, 四张PPT赢定大客户



学员全部享受一对一辅导, 领教全部来自世界500强

公众号:觉伟讲销售

## 《渠道销售》训练营



觉伟®版权课-12天训练营

- Part1, 优秀的渠道销售经理
- Part2, 寻找好的渠道经销商
- Part3, 渠道布局的八个原则
- Part4, 对渠道经销商的管理
- Part5, 渠道经销商的忠诚度
- Part6, 渠道掌控的五种手段



学员全部享受一对一辅导, 领教全部来自世界500强

## 如何让销售成为正规军？

觉伟®版权-训练营	名称	学员对象	方法传授	教材
专业化销售 (12天)	进阶班	学销售打基础	六问考量专业化	
大客户销售 (12天)	实战班	有客户在打单	五步赢定大客户	
渠道销售 (12天)	拓展班	渠道销售经理	八个原则布渠道	
顾问式销售 (12天)	精英班	资深销售经理	五轮顾问式交付	
方案销售 (12天)	智慧班	解决方案经理	四维度精益方案	
销售管理 (12天)	TMT班	企业一把手 + 5位核心高管	十套诊断带团队	



学员全部享受一对一辅导，领教全部来自世界500强

## 六大训练营（教学丛书）

六册教学丛书，30年500强高管和创业经历



### 《觉伟讲销售》六册丛书

上海教育出版社出版



学员全部享受一对一辅导，领教全部来自世界500强



## 微信联系

扫码觉伟微信

