



3D SALES

赢在行动

重点协助解决以下团队问题

销售团队绩效障碍

思维：销售人员对信息的搜集、把握、利用不足；缺乏商业意识与敏感度；缺乏创新意识和能力

人际：销售人员感染力和影响力不足，缺乏团队合作，对人际环境变化的预测和把握的意识不足，丧失销售机会

执行：销售人员不善于把握业务重点，缺乏建立科学的业务计划体系的意识，缺乏对目标的设计和管理，缺乏锲而不舍、关注成就的意识

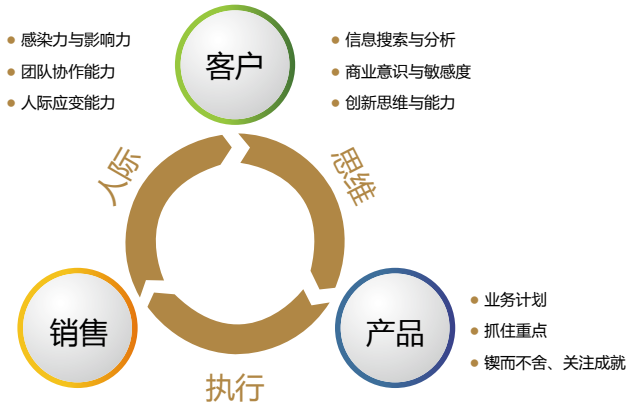


Help the salesmen solve the problem and achieve high performance by using 3 Dimensions--- customer' s thinking, interpersonal relationship and execution.

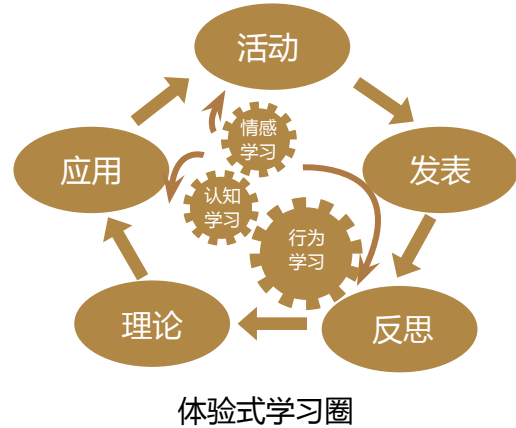
Organizational evolution

课程简述：

主题模型



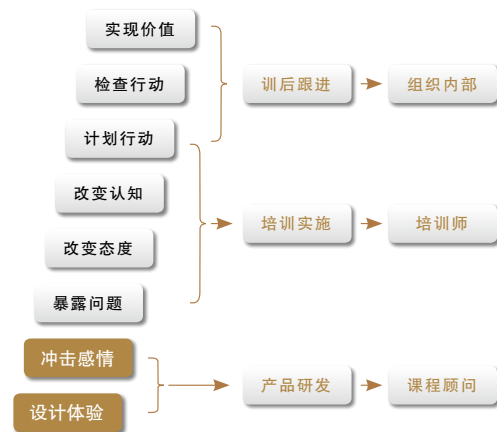
培训形式



适合对象

高	<p>团队状态：高能力，低意愿 解决办法：组织拓展训练，体验态度和意识不足对团队绩效带来的严重危害，从而重视个人态度转变，使团队能力得以充分发挥，从而实现团队的高绩效。</p>	<p>团队状态：高能力，高意愿 这是高效团队的目标状态，需要持续维护和保持。</p>
低	<p>团队状态：低能力，低意愿 解决办法：拓展训练、顾问式培训、内部培训和指导三路并进。</p>	<p>团队状态：低能力，高意愿 解决办法：1、组织企业内部的经验分享，以老带新，强带弱，集中培训，个别指导等方式提升技能； 2、请行业专家设计顾问式培训，提升团队技能。</p>
	低	高
		意愿

让改变发生



实现路径



解决团队障碍带来的组织收益：

人际创造机会
思维创造需求
执行创造利润

课程时间：1天—2天

全国免费咨询电话 400 818 1700

www.renzhongren.com

北京：010-85801700
天津：022-89881700
上海：021-62178855
苏锡：0512-67630386
南京：025-84217066

合肥：0551-2674629
成都：028-86081700
重庆：023-67757651
广州：020-38800638
深圳：0755-82969685

济南：0531-86017703
青岛：0532-83871700
淄博：0533-2181700
烟台：0535-2120700
山西：0351-8720175

杭州：0571-88213975
宁波：0574-27721704
温州：0577-88842058