



揭阳职业技术学院

经济管理系  
教案

课程：销售管理  
( 54 学时)

教师姓名：谢珊

所授专业：市场营销

## 项目一 建立职业认识和目标

✚ 学时：12

✚ 教学内容：销售与销售管理的内涵、销售员与销售经理的工作内容与职业特点

✚ 教学目标：

通过本章学习，教学目的：

- 1、了解销售与销售管理的内涵；
- 2、了解销售人员的职业道路；
- 3、认识并理解销售管理工作及销售经理的职业特点，职业内容，职业技能，以及职业素质。

教学重点和难点：

- 1、正确认识销售工作；
- 2、销售员的能力素质；
- 3、销售经理的职责和能力要求。

✚ 课程思政目标：

- 1、培养学生以客户为中心的企业管理核心价值观。
- 2、帮助学生树立勤劳致富，自尊自爱，自强不息的正确人生观和价值观。

✚ 教学方法：理论、案例分析、课堂讨论、实训

✚ 教学过程：

任务一 认识销售与销售管理

- 一、销售的性质与作用
- 二、销售观念的发展
- 三、销售管理的性质与作用
- 四、销售管理流程
- 五、销售管理与市场营销

任务二 从销售做起

- 一、正确认识销售
- 二、为什么做销售

三、销售的工作内容

四、优秀销售人员的品质

任务三 做一名合格的销售经理

一、销售人员的职业道路

二、销售经理的职责

三、销售经理的权限

四、销售经理的能力要求

实训项目：课外调查与分析--销售员与销售经理思维导图

要求：分组考察并讨论，绘制销售员能力思维导图，销售经理能力思维导图，制成 PPT 展示。

## 项目二 打造优秀销售团队

🎨 学时：18

🎨 教学内容：销售团队的组织、激励、薪酬及考核

🎨 教学目标：

1、掌握销售组织、销售激励、销售薪酬和绩效考核的含义，理解它们的意义、重要性及标准；

2、理解并掌握招聘销售人员、培训销售人员的原则、流程、标准和方法；

3、理解并掌握销售人员薪酬设计的方法和技巧，销售激励设计的方法和模式，绩效考核的标准、重点及具体操作。

教学重点和难点：

1、销售团队的构建；

2、销售人员薪酬设计的方法和技巧；

3、销售激励设计的方法和模式。

🎨 课程思政目标：

1、培养学生友善、真诚、尊重他人的待人态度

2、培养学生认真、踏实、负责的职业道德，以及厚德载物的企业经营理念。

🎨 教学方法：理论教学、案例分析、课堂讨论、实训

## 教学过程：

### 任务一 构建销售团队

导入：充满狼性的销售团队

- 一、销售团队的含义
- 二、销售团队的重要性
- 三、构建销售团队应考虑的因素
- 四、构建销售团队应遵循的原则
- 五、构建销售团队的工作程序
- 六、选择合适的团队类型

实训项目：团队构建模式

要求：分组，根据给定的企业信息，讨论并思考该企业应采用何种模式构建销售团队，绘制团队架构图，并阐述理由。

- 七、确定合理规模

### 任务二 招聘销售人员

- 一、招聘途径
- 二、招聘原则
- 三、招聘标准
- 四、招聘方法

实训项目：团队构建模式

要求：分组，设计销售团队的面试问题库，并根据老师的讲解，分析问题库问题的属性，反思问题库存在的问题，并加以补充修改。

### 任务三 培训销售人员

- 一、认识销售培训的含义及重要性
- 二、把握销售培训原则
- 三、掌握销售培训流程
- 四、销售培训的内容设计

课堂实训：培训游戏。

要求：分组，演示一个适合销售人员的培训游戏，并对游戏的意义和作用进行分析讲解。

#### 任务四 设计销售薪酬

案例导入：主人、猫与老鼠

- 一、认识销售薪酬
- 二、把握销售薪酬设计的原则
- 三、销售薪酬的设计因素
- 四、销售薪酬的设计程序

案例讨论：福特资讯公司的薪酬制度

- 五、设计中常见问题

#### 项目五 激励销售人员

案例导入：唐僧如何激励四个徒弟

- 一、认知销售人员的期望
- 二、了解销售人员的激励问题

案例：西弗希的演讲

- 三、激励的方式
- 四、激励的原则
- 五、有针对性的激励方法
- 六、销售竞赛

#### 项目六 考核销售人员

案例导入：唐僧的降落伞

- 一、绩效与绩效考核
- 二、销售人员绩效考核的原则
- 三、绩效考核的程序

案例：横向分析法与纵向分析法在销售人员绩效考核中的运用

- 四、考核销售人员应注意的问题

## 项目三 销售规划

✚ 学时：20

✚ 教学内容：销售目标、销售计划、定额分配

✚ 教学目标：

通过本章学习，教学目的：

- 1、掌握销售目标，销售计划，销售定额的含义，理解它们的意义及重要性；
- 2、掌握制订销售目标、销售计划的方法；
- 3、掌握销售定额分配的方法。

教学重点和难点：

- 1、销售目标的确定；
- 2、销售计划制定的原则、程序和方法；
- 3、销售定额的标准、确定方式和分配。

✚ 课程思政目标：

- 1、培养学生的敬业精神，及积极、细致、踏实的工作态度。
- 2、增强学生的诚信和法制意识，使学生对社会主义核心价值观有更深刻的认识。

✚ 教学方法：理论教学、案例分析、课堂讨论、实训

✚ 教学过程：

任务一 制订销售计划

任务导入：偷油的老鼠

- 一、销售计划的含义与重要性
- 二、制订销售计划的标准
- 三、SMART 原则

案例：我想在一年内赚 100 万

四、确定销售目标

案例：X 企业销售目标确定

五、销售预测

六、制订销售计划的程序

七、各种具体销售计划的编制

八、应注意的问题

任务二 分配销售定额

案例导入：孙悟空是个好员工

一、认识销售定额

二、销售定额标准

三、销售定额的内容

四、分配方法

案例分析：ABC 企业 13 年销售定额分配


五、分配程序


六、应注意的问题


项目实训：制订销售计划

要求：分组，自行设计公司背景和数据，组内讨论并制订出销售计划，并进行定额分配，形成 word 文档，并制成 PPT 展示。

## 项目四 销售控制

 学时：4

 教学内容：销售分析、回款管理与成本控制


 教学目标：

通过本章学习，教学目的：

- 1、认识一笔订单处理的全部环节，掌握回款的操作标准及要点；
- 2、理解销售分析的重要性，掌握销售分析的基本能力；
- 3、掌握销售成本的构成及重要性，掌握控制销售成本的方法。

教学重点和难点：

- 1、销售分析；
- 2、销售成本分析与控制。

 课程思政目标：

- 1、培养学生以客户为中心的企业管理核心价值观和厚德载物的经营理念。

2、增强学生的诚信和法制意识。

✚ 教学方法：理论教学、案例分析、课堂讨论、实训

✚ 教学过程：

任务一 销售分析

一、认识销售分析

二、销售分析的价值

三、销售分析流程

四、销售分析内容

五、销售分析模型

案例分析：某公司销售下滑分析鱼骨模型

任务二、回款管理

一、回款的定义与重要性

二、回款管理的流程

三、回款管理的方式

任务三、控制销售成本

一、销售成本的内含

二、销售成本的构成与分析

三、销售成本控制标准

四、销售成本分析流程

五、控制销售成本的方法

案例分析：S公司的销售成本控制策略

六、控制销售人员费用的方法