

《销售管理》课程标准

理论学时数：36

实验学时数：18

课程总学时数：54

课程学分：3

考核方式：考查

适用的专业范围及层次：全日制专科管理、市场营销专业

编制人：谢 珊

说 明

一、教学目的

《销售管理》是研究企业销售及其管理活动过程的规律与业务技术策略的学科，是市场营销专业的必修核心课程。

该课程以销售活动的管理为主线，通过理论教学与实训教学，使学生正确理解销售管理的内容，掌握销售及其管理的一些方法、准则、手段，能行使和运用销售管理活动工作职能和技巧，并能综合运用于对实际问题的操作，初步具有解决一些销售管理方面问题的能力，培养学生的综合管理素质。

二、各章节学时分配

根据教学计划规定的学时数，理论课 36 学时（不包括考试学时），实验 18 学时，具体学时分配如下表，供参考。

课程内容和学时分配表

| 章数 | 内 容 | 理论课时 | 实验课时 | 小计 |
|--------------------------|----------------|------|------|----|
| 概述 | 课程概述 | 2 | 0 | 2 |
| 项目一 建立职业 认识和目 标 | 任务一 认识销售与销售管理 | 2 | 4 | 11 |
| | 任务二 从销售做起 | 2 | | |
| | 任务三 做一名合格的销售经理 | 3 | | |
| 项目二 销售规 划 | 任务一 制定销售计划 | 8 | 7 | 20 |
| | 任务二 分配销售定额 | 5 | | |
| 项目三 打造优 秀销售 团队 | 任务一 构建销售团队 | 2 | 4 | 14 |
| | 任务二 招聘销售人员 | 2 | | |
| | 任务三 培训销售人员 | 1.5 | | |
| | 任务四 设计销售薪酬 | 1.5 | | |
| | 任务五 激励销售人员 | 1.5 | | |
| | 任务六 考核销售人员 | 1.5 | | |

| | | | | |
|-------------|--------------|----|----|----|
| 项目四 销售控制 | 任务一 销售的过程与模式 | 1 | 3 | 7 |
| | 任务二 发货、送货与收款 | 1 | | |
| | 任务三 分析销售情况 | 1 | | |
| | 任务四 控制销售成本 | 1 | | |
| 合计 | | 36 | 18 | 54 |

四、教学建议

原则上教师应该遵照课程标准的要求，以及标准所确定的基本内容完成教学任务，但对教学内容的顺序安排，教学时数的分配等方面，可根据实际情况灵活处理。

五、教学内容与学习要求

项目一 建立职业认识和目标

教学要求

- 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。

教学内容

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 销售规划

教学要求

- 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。

教学内容

任务一 制订销售计划

- 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
- 四、确定销售目标
- 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

- 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
- 五、分配程序
- 六、应注意的问题

实训项目：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，制成 PPT 展示。

项目三 打造优秀销售团队

教学要求

- 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。

教学内容

任务一 构建销售团队

- 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
- 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

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

任务四 设计销售薪酬

- 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
- 五、设计中常见问题

项目五 激励销售人员

- 一、认知销售人员的期望
- 二、了解销售人员的激励问题
- 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 考核销售绩效

- 一、绩效与绩效考核
- 二、销售人员绩效考核的原则
- 三、考核销售人员应注意的问题

项目四 销售控制

教学要求

- 1、认识销售的完整过程，理解销售各环节的操作要求及重点，掌握销售接洽、陈述、展示及促成交易的基本方法和技巧；
- 2、认识一笔订单处理的全部环节，掌握发货、送货、退货及收款的操作标准及要点；
- 3、理解销售分析的重要性，掌握销售分析的基本能力；
- 4、掌握销售成本的构成及重要性，掌握控制销售成本的方法。

教学内容

任务一 销售的过程与模式

- 一、销售准备
- 二、销售接洽
- 三、销售陈述及展示
- 四、促成交易

任务二 发货、送货与收款

- 一、处理订单
- 二、发货
- 三、送货
- 四、退货
- 五、收款

任务三 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

任务四、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

六、控制销售人员费用的方法

实训项目：销售展示

要求：分组，自行选择一个产品，组内讨论并进行陈述设计，在课堂上进行销售陈述和展示。