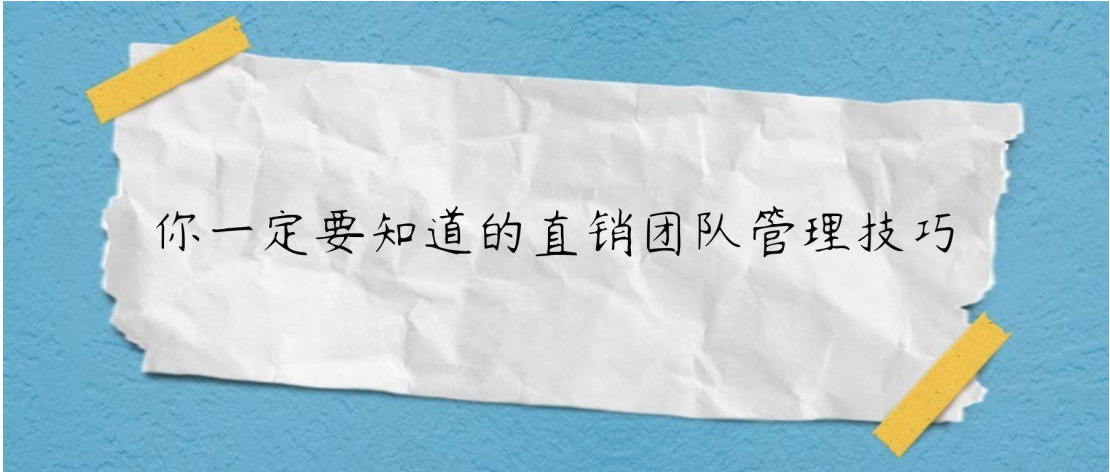


你一定要知道的直销团队管理技巧

在团队管理方面通常遇到最大的问题就是做事没有工作效率，团队之间也不协调不团结，业绩也难以提高。如果一个直销团队管理得好的话，做起事情会事半功倍！



一、创造良好的直销团队氛围

营销或者销售原本就是一项充满激情的事业，作为一个直销团队怎么可以没有活力热情的氛围！这就需要直销管理员做好以下几点事情了：

1、拥有团队精神

要想调动一个直销团队的氛围，前提就是要有团队精神。那么直销领导就要以身作则，共同树立坚持不懈的精神，而不是遇难而退，让直销团队的伙伴们、家人们意识到团队讲的是协和，团结，困难出现并不是一个人的事，而成功往往是由大家的力量去凝聚的！

2、互相多沟通

定期与每位直销团队伙伴进行交流，至少每月 2 次，最好每周一次。往往一个优秀的直销销售团队，就是因为团队伙伴们之间沟通能力强，最好是能在开会的时候让事业伙伴们提出问题或者建议。

需要建立每个伙伴对团队的归属感，能充分调动他们的主观能动性。直销领导们也应该掌握事业伙伴的情况。

3、适当的鼓励和批评

鼓励伙伴们的自主思考能力，例如开会的时候，当直销团队伙伴们家人们提出了问题或者建议，应该认真思索，并且适当的鼓励这种想法；相反对于表现欠佳、或者不负责任的伙伴们，最好单独对其做思想工作，及时发现家人们的问题并指出解决办法。

二、让销售团队有明确共同的目标

设定具有挑战性的直销团队目标，这里说的不是去找对手挑战，因为最大的敌人就是你自己！这里的目标，是指建立一个一致的、明确的团队发展目标。直销领导有了明确的目标就会带动伙伴们一起行动。

三、规划好团队考核和总结标准

作为直销管理员,有时候也会有些问题，不知道下面的伙伴的业绩做的怎么样，了解的时候也不好查找问题。况且一个像业务营销团队，不可能每天一个个去询问他们工作进展得怎样。后来就去上网搜索一款销售管理软件。因为我们是销售团队，所以有时候整理客户或者跟进客户，都是用它来记录的。同时也解决了管理员工的困扰。

1、按时规划

一件事情成败有时取决于计划，作为一个直销销售团队，定要重视计划，细节决定成败。开会的时候制定好直销销售团队的工作目标，以及分配计划好每个团队的领导人的小目标。

2、考核总结

同样是每个星期花点时间，在管理软件上查看并解决伙伴们伙伴们提出的问题，过段时间，把自己的工作做个总结。比如计划做什么，完成的情况之类的。这样每次总结的时候，就知道伙伴们哪方面出现了问题，开会的时候再商量如何更正这些问题！

总之，要想把直销销售团队管理好，工具、标准制度和人文关怀缺一不可，如何才能管理好直销团队，还是需要管理者结合这些销售团队管理技巧来总结出自己的一套方法出来，作一个有特点的直销团队管理者。