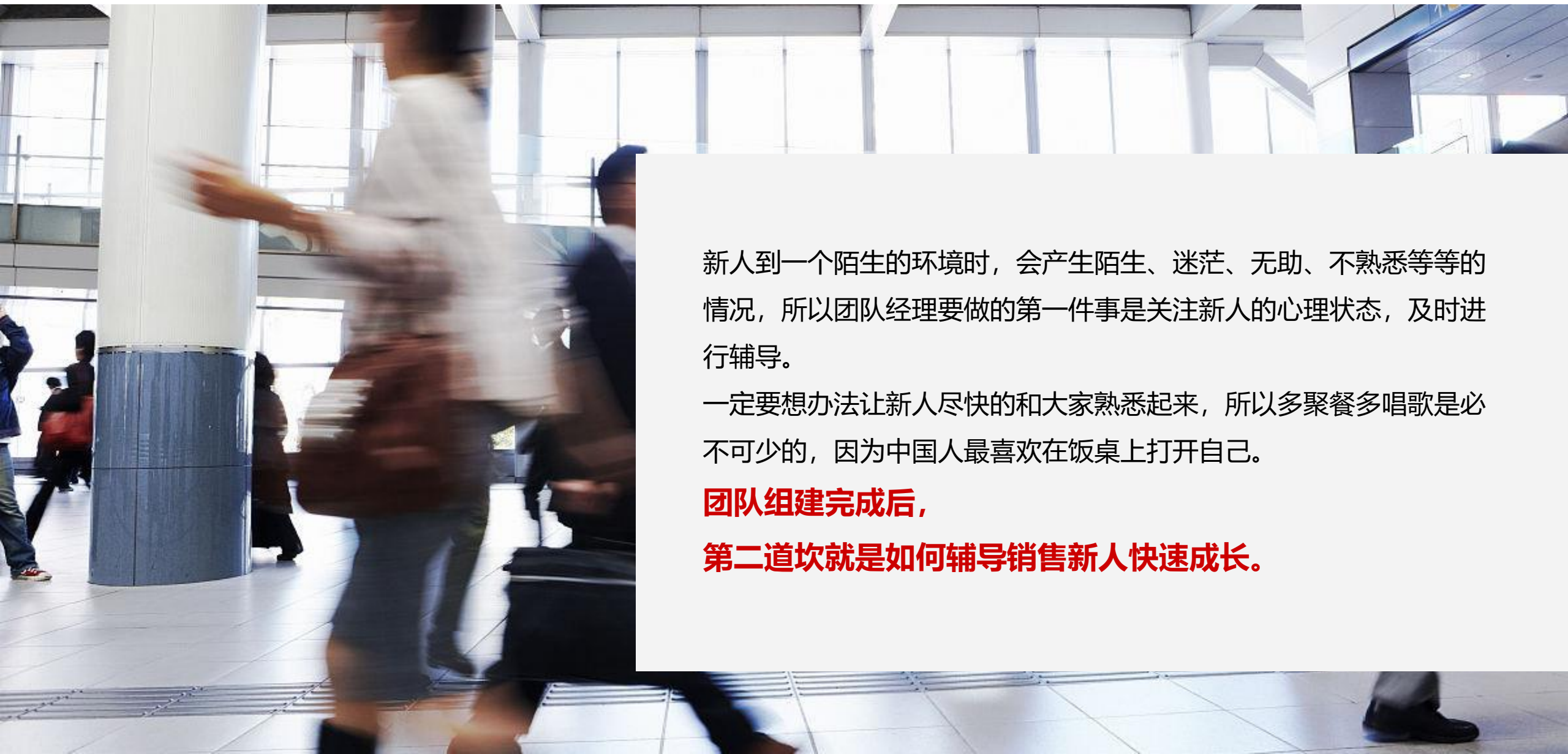


# 新人快速上手 的四个黄金周





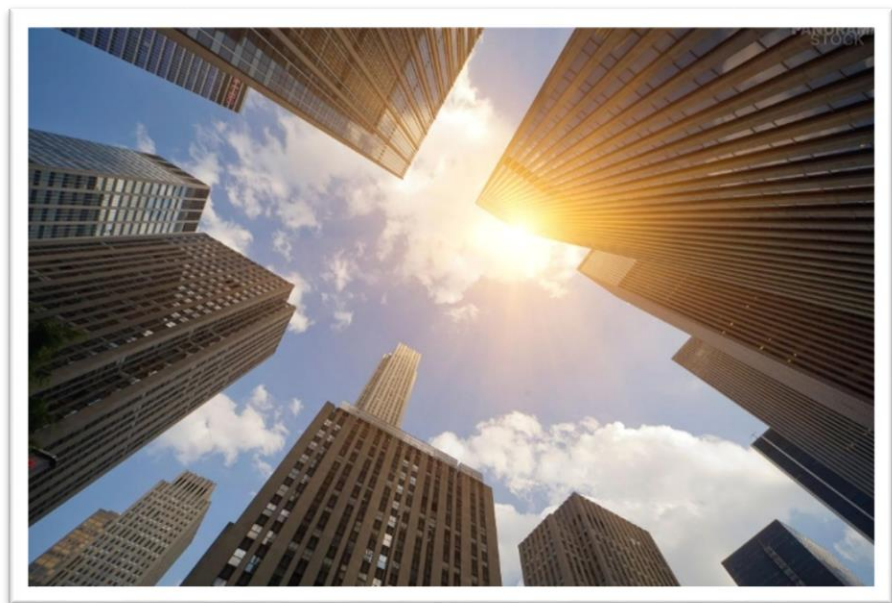
新人到一个陌生的环境时，会产生陌生、迷茫、无助、不熟悉等等的情况，所以团队经理要做的第一件事是关注新人的心理状态，及时进行辅导。

一定要想办法让新人尽快的和大家熟悉起来，所以多聚餐多唱歌是必不可少的，因为中国人最喜欢在饭桌上打开自己。

**团队组建完成后，  
第二道坎就是如何辅导销售新人快速成长。**

**曾国藩在治理湘军的时候说过：不练之兵断不可用。**

**新人快速上手的四个黄金周，具体如下：**



**第一周**

**练兵**

**第二周**

**实践**

**第三周**

**理论进行强化训练**

**第四周**

**打预防针，天天沟通辅导**

## 第一周

## 练兵

01

让销售新人每天抄写一遍《话术表》，里面涉及到客户常问问题和应对话术。

---

02

给新人指定一个**有正能量**的老员工当师傅，  
每天晚上下班前师傅必须和新人对练半个小时以上的话术。

---



## 第一周

## 练兵

03

团队经理每天晚上上下班前要检查新人抄写的话术，并检查话术的掌握情况。

---

04

第一周马上结束的时候，团队经理亲自监督让新人默写抄写过的话术，确保新人已经掌握全部内容，并以此测试销售新人的学习能力和领悟能力。

---



## 第一周

## 练兵

第一周结束后，新人一定快憋疯了，  
因为要像上学一样学习一个星期，  
很想出去外拓透透风。

**这个时候开始进入第二阶段：外出获客。**



## 第二周

## 实践



01

先打预防针，避免销售新人产生负面情绪：告诉销售新人，外出跑客户前三天脚会疼，再过三天小腿肚会疼，再过三天脚后跟会磨水泡。两周以后身体就会慢慢习惯了。

02

晚上回来团队经理一定要亲自过问外拓情况，并进行理论辅导，再次打预防针。销售新人下班前必须要让师傅进行话术对练，并针对当天遇到的问题进行辅导，必须要将新人当天的遇到问题当天全部解决，如果留到明天会让新人有负面情绪。

第二周

实践

第二周马上结束的时候，

要**让新人总结本周的学习情况，**

学到什么，有什么样的经历，

遇到的问题解决了没有等等，

**以此检测新人的总结归纳能力怎么样。**



## 第三周

## 理论进行强化训练

01

经过了两周的亲身经历，这个时候要对新人进行回炉，白天外拓，晚上下班前把话术再抄写一遍。这个时候销售新人会觉得很烦，所以要告诉销售新人为什么要再次抄写。

02

这个时候销售新人开始对外拓的获客方式产生抗拒的心理，他们会觉得银行在他们心目中是高大上的工作，但实际却是天天跑出去跑客户，这个团队经理一定及时进行心理疏导。



第三周

理论进行强化训练

03



### 为什么要跑客户呢？

每个销售新人都要掌握四大获客方式：

**电销、陌拜、短信/微信、转介绍，互联网，**

将来等他们带团队的时候就可以指导新人了。

如果销售新人连这几大展业方式都不精通，将来怎么能够做好团队经理呢？

但凡有点觉悟的都能听懂这些道理。

## 第四周

# 打预防针，天天沟通辅导

01

时间进行到这里，新人基本上已经融入团队，一般新人的心态在入行30天左右的时候，是最容易产生波动的时候，这个时候团队经理一定要沟通，多辅导。最好是在中午可以选择一起吃饭，边吃边聊。

02

新团队刚刚组建的第一个月建议每周聚餐一次。第二个月两周聚餐一次，第三个月每月聚餐一次。因为前期大家都不认识，要在饭桌上和KTV才能打开对方的心结。



## 第四周

### 打预防针，天天沟通辅导

03

晨会很重要，一定用心经营，要让新人感觉到氛围融洽，身边都是正能量。

因为现在**基本上90后左右的新人**，他们追求是在这里工作快乐不快乐，干的爽不爽，开不开心，工作环境是否高大上。而**80后关心的则是工资高不高**。

04

第一个月快结束的时候，新人有的该出单了。这个时候对新人的第一单不但要重金奖励，而且还是大张旗鼓的奖励，要让新人感受到荣誉，鲜花，掌声，还有奖金！

**从心理上，物质上、精神上都能得到满足才更好。**



综上所述，一个月下来，新人就能掌握最基本话术和展业技巧，对这个行业有了大概的了解，对业务对团队都开始熟悉了，后面工作就很好开展了。当然以上这种方法适合的对象是刚进入销售行业的小白来讲，且方法是灵活的，各位主管可以根据自己团队的“操作”制定相关细则。



# 感谢观看

