

企业销售管理中存在的问题及控制对策

刘可 | 文

企业销售管理对企业能否持续发展具有很大影响，一个企业的销售实力同企业的生存、发展息息相关，其能够帮助企业更好的应对激烈的市场竞争。但就现阶段的实际情况来看，我国企业在销售管理方面还有诸多问题存在，而这些问题均对企业的发展造成了极大的阻碍，让企业运营受到了严重影响。对此，本文笔者结合自身工作实践，就企业销售管理中存在的问题及控制对策展开了探讨，以供参考。

快速发展的社会经济，日趋激烈的市场竞争，让企业面临巨大的竞争压力，而在此形势下，企业要想获得长远发展，便依赖于企业内部各种科学的管理制度，在整个管理体系中，企业销售管理占据的位置至关重要，其积极促进了企业的发展。良好的销售管理有助于企业实现效益的最大化，进而在激烈的市场竞争中，促进自身竞争实力的提升，让企业的运营不受影响^[1]。如今，我国诸多企业均存在销售管理问题，未将科学的销售管理体系形成，对此，本文提出了针对性解决措施。

一、企业销售管理的重要性

（一）提高团队的工作效率

企业销售团队的销售人员往往有很多，若每个人只顾自己，则团队的销售效果必然不理想，怎样发挥团队中每位销售人员的优点来达到最佳的销售效果是销售管理人员工作的主要意义。优秀的销售管理团队能够将其所学的专业管理知识利用起来，并借助其丰富的管理技巧来更好的管理团队，从而确保“一加一大于二”的工作效果顺利实现。

（二）创造良好的工作氛围，提高团队的整体竞争力

在一个销售团队中，每个销售的销售认识与经验均存在差别，所以在平时的工作中难免会有小摩擦出现，若未在第一时间处理这些小摩擦与小矛盾，则极易让销售人员之间有嫌隙产生，进而对整个团队的工作氛围产生影响，最终使销售团队的成绩不理想。须知，销售团队管理人员的另一个重要作用就是在团队成员出现矛盾时，能够及时

调节，将内部矛盾很好的解决，以使良好的工作氛围形成，促进员工在企业中的归属感进一步提高，让销售团队的凝聚力和整体竞争力不断增强。

二、目前我国企业在销售管理中存在的问题

（一）企业未透彻理解销售管理的概念

如今，社会发展越来越快，企业对销售管理的理解也应与之保持同步，不断变化。但现阶段，大部分企业均未透彻理解销售管理，片面的认为销售即争夺同行的客户，销售形式仍以酒桌销售为主^[2]。须知，企业的销售管理应随不断发展进步的时代而改变，企业销售应同时面向国内与国外市场，并需要各部门协调配合，对企业销售人员的素质要求较高。所以，企业如果没有透彻理解销售管理，则会对其在同行中的竞争实力产生较大影响，让企业的长远发展受阻。

（二）缺少对销售人员的培训

企业在对销售人员进行聘用时未严格审核应聘人员的销售知识及技术水平，以致于销售人员缺乏较高的职业素质和销售水平。而相关企业单位也没有在第一时间培训这部分员工，销售人员不认真对待工作，未全面掌握工作内容，导致销售业绩呈持续降低趋势，让企业的进一步发展受到影响。一名优秀的销售人员既要专业知识全面掌握，还需合理建议销售方案，在销售水平上也能够创造更大的价值给企业，不断提高企业经济利益。

（三）销售管理人员之间沟通的缺失

在销售工作中，发挥主导作用的就是销售管理人员，

但在大部分企业营销内部，部门管理人员之间的沟通却较少。通常企业均采用文件的形式来制定销售策略，管理人员在销售方案与市场调查上未展开部门间的沟通，从而导致制定的决策并不完善，造成的结果是某个重要方面的缺失，影响销售业绩。与此同时，销售管理人员之间往往更注重汇报业绩工作量，没有第一时交流销售的难度以及需完善的措施，引发各种问题，让企业的发展进程受到很大波及。

三、加强企业销售管理的控制对策

（一）适时更新对企业销售管理概念的理解

企业因同社会发展保持同步，在理解企业销售管理概念上做适时更新。企业销售人员应相应的淘汰传统的销售管理理念和形式，与时俱进，把自己对企业销售管理概念的理解更新。企业如果想获得长远发展，则销售人员就需将自己的市场进一步打开，拓宽销售视野，第一时间结合大环境的实际竞争情况，改变企业的销售管理方式，对组织结构、营销体系等做出调整，使企业在新时期的发展更快、更好。

（二）建立科学、实战的营销组织框架

不论是做哪一项工作，均应提前将准备工作做好，其中自然也包括销售工作，在销售某个新产品之前，必须把科学实战的营销组织框架给建立起来。比如，在进行新市场开发前，应详细调研这一市场，针对该市场中已经存在的同类产品及其优缺点和近年来这一产品的销售情况展开详细调研。通过对自身产品和其它产品之间的优缺点进行了解有助于我们在进行宣传宣传时把宣传角度选好，在对其它产品的销售情况有所了解后，可将计算机强大的数据处理功能利用起来分析这部分数据，并对其销售走向进行预测，进而帮助我们选择最恰当的销售机会，只有处理好这部分准备工作，方可立足于此将科学、实战的营销组织框架建立起来，最终做到出其不意攻其无备，实现销售的成功。

（三）开展销售人员的培训工作

在企业的营销模式中，企业若想实现销售经济效益的最大化，就一定要对销售人员的业务能力、职业素养做进一步加强，把相应的培训体系建立起来，并制定长远规划，创造更大的利益价值给企业。按照销售人员不同的职责，针对性的对其进行培训，使之职业意识增强。同时选取固定时间考核销售人员，将其竞争意识增强，使互助互利的学习局面形成。在销售培训方面，可把销售礼仪、销

售知识以及客户关系管理等作为重点培训内容，把有效的销售人员培训体系建立起来。企业内部做到奖罚分明，奖励那些业绩提升明显的员工，惩罚工作态度散漫、损害企业形象的员工，有效提升企业的经济效益，使之发展更快、更好。

（四）加强企业销售人员的团队意识与沟通交流

一个企业想获得平稳持续发展，则一个优秀的销售团队不可缺少，企业若要提高经济效益，依靠一个人的力量是无法完成的，所以面对激烈的市场竞争，企业必须对销售人员的团队合作意识做进一步加强，并积极开展各部门之间的沟通交流，以使工作中可能出现的差错减少，避免因为工作交流不及时而出错^③。在共同的销售目标下，销售人员应充分结合销售工作与自身利益，当问题发生时，团队需立即讨论、研究方案，找出解决之策，促进整个团队销售水平的提升。与此同时，企业管理人员之间也应加强工作方面的交流沟通，把各项制度的实施标准进一步明确，让存在于销售管理中的问题得到很好的解决。

（五）建立科学、高效的网络营销

如今，生活的多个方面均可见网络的影子，其在各行各业均发挥了重要作用。把网络力量利用好，有助于开拓我们将自己独有的产品市场，大部分企业借助网络展开营销的手段都是赞助节目又或是在节目中插播广告等，虽然这样能够起到一定的宣传效果，但从宣传手段上来说都差不多，很多厂家都在模仿。其实若要利用网络的力量进行营销也可从其他方面着手，比如，开设自己的微信公共账号，把我们产品的小知识以及一些有趣的小发现在这一公共账号上分享，同时，鉴于现在微博越来越流行，我们也可申请微博账号，借助部分和微博有关的营销策略来营销产品。除此之外，也可采取直播带货的方式，比如受新冠疫情的影响，武汉当地的部分特色商品面临严重滞销，为解决这一难题，多名网络主播与名人均加入到了驰援武汉的队伍中，他们通过网络直播的方式，售卖了包括周黑鸭、小龙虾等在内的多种商品，反响非常好。如此模式也为新时期的销售管理指明了新的方向。

结语：总而言之，销售管理是现代企业发展建设过程中最为重要的一项内容，能够帮助企业更好的生存发展，将经济效益增加。因而，企业管理人员应把科学的销售理念形成，在销售管理上做到精准定位，组织企业员工一起为销售管理工作提供大力支持，构建完善的销售管理系统，积极创新，真正推动企业的可持续发展。

作者简介：刘可，西安欧亚学院休闲管理学院 710065