

打造“狼性执行”销售团队

授课对象：销售总监

授课方式：互动式教学、案例剖析、工作实例运用、分享与反馈

授课时间：2天

课程目标：

- 1.汲取狼性精华，重建狼性意识与狼性思维、塑造团队执行文化
- 2.建立打造狼性销售团队的步骤与方法，提升团队销售执行力
- 3.打造狼性销售主管个人“狼王”气质，激情带领狼性的销售团队
- 4.激发下属狼性，突破瓶颈，打造具有一流执行力的业务代表

课程大纲：

前言：

- 一、新时代，新竞争
- 二、中国企业营销团队现状

第一单元、为什么难以打造狼性“执行文化”销售团队？

- 一、企业与营销总监缺乏吸纳人才的格局
- 二、重视了结果却疏忽了过程
- 三、没有给业务代表核心动力源
- 四、没有培养起骨干力量
- 五、所谓团队不过是“人群”

案例：企业运营的现实！

演练：营销现状的 SWOT 分析

第二单元、汲取狼性精华，打造狼性执行销售团队

一、狼性意识就是强者意识

- 1.坚决吃肉，决不吃草的食肉意志
- 2.忠爱同伴、同进同退的团队精神
- 3.顽强执著、绝不言败的进攻精神
- 4.永不自满、不断成长的进取精神
- 5.所向披靡、战无不胜的进攻艺术
- 6.斩草除根、干净利索的行事风格

二、什么是狼性执行文化？

- 1.危机意识：不能成为狼就要灭亡，即使成了狼也要保持危机意识。
- 2.团队精神，有团队精神才有团队战斗力
- 3.价值观：战死为吉利，病终为不详
- 4.归因模式：不找任何借口
- 5.进攻是永恒的主题
- 6.野性：榨尽每一次机会，决不轻易放弃

案例：如何打造狼性文化？

案例：世界 500 强知名企业的狼心文化执行力！

三、狼性销售团队的打造目标

- 1.紧密团结：群狼携手打天下，携手让我们走的更长，狼族之间决不内耗
- 2.坚决进攻：“坚决吃肉，决不吃草”进攻是团队生存与吃肉的基础
- 3.团队规模稳步突破：目标明确、步骤清晰、方法得当，周而复始，团队不断做大做强

4.狼性队员：个体素质不断提升，完不成任务决不罢休

案例：设定目标七步法（以完成目标任务为导向的目标执行力）

第三单元、先聚人，后“造狼”，如何快速招募未来狼性队员？

一、如何提升团队销售力？

1.团队销售力等于：团队规模乘团队素质减去团队成本

2.打造狼性销售团队就必须扩大团队规模，提升团队素质，压缩团队运营成本

3.团队打造流程：先聚人，后造狼，淘汰弱者，只留强者

4.强势招聘：将自己的公司成功地推销给准队员，唤起准队员对公司的信心以及欲望，吸引更多的人入司，给更多的人以机会

5.强势培养：设定培养期，在培养期内循序渐进地进行狼性激发、技能培养、市场实战，然后进行纠正、再培养，再实战，把准队员打造成狼

6.实战考核、优胜劣汰：通过赛马原则，达不到标准的一律淘汰或下岗再培训

案例：销售团队的人力资源管理！

二、如何进行强势聚人，招聘到更多“未来的狼”

1.我们的公司能给准队员带来什么

2.我们如何帮助准队员获得成功

3.团队打造初期需要落实的六个方面

4.招聘会与创业说明会怎么操办

5.如何将有潜力的准队员在培养期内留住？

第四单元、激发下属狼性，打造一流进攻型业务代表

一、引导狼性的贪、残、野、暴

- 1.贪，对事业永不满足；对个人永不自满
- 2.残，处理问题，斩钉截铁、斩草除根、不留后患
- 3.野，不拘一格，不拘形式，敢于承担责任，敢于打破常规
- 4.暴，对困难、对影响我们走向成功的因素，毫不留情，决不姑息

二、建立狼性的成长环境（优胜劣汰、适者生存）

狼的危机意识在于：再肥美的羊也必须靠自己的奋斗才能得来，而且是卓有成效的奋斗；时刻要警惕更强的动物如狮子、猛虎等攻击

弱肉强食，适者生存——离开了优胜劣汰的成长环境，温室里不会培养出百战百胜的狼群

三、强势激发，在业务员的潜意识中种上狼性的六颗种子

- 1.狼行千里吃肉：“坚决吃肉，决不吃草”的自我许诺
- 2.积极地解释一切事件：任何事件的发生必有其原因和目的，而且必定有益于我
- 3.积极正确的归因模式：从自己身上找原因，责任在我，改进自我，成功始自信念而不是条件
- 4.不找任何借口：积极探索“如何做”，而不是论证“为什么不能做”
- 5.不做无用功：“上帝决不照顾埋头苦干的人，只能照顾找对方向，找对方法的人。”
- 6.“重视过程，结果自然产生”：成功是一个积累的过程，成功还需要耐心

等待

四、狼性进攻的六拼法则

拼力量整合，不拼力量本身；拼速度，不拼规模；拼完美，不拼数量；拼团队，不拼个体；拼猛烈，不拼时间；与更猛的敌人相拼，拼韧性，而不拼猛烈

案例：销售团队的日常辅导与激励！

案例：员工敬业的 Q12 问卷！

第五单元、利其器，“狼性执行”销售总动员

准备一、产品特性利益化

我们的产品有哪些特性，能给客户带来哪些利益，为什么？

没有证据支持的特性是空口承诺，在销售当中根本不值一提

只有把产品的特性和客户的需求联系起来，才能激发客户的购买欲望，打动客户的心

准备二、公司介绍优势化

为什么说选择我公司是客户的明智选择？

找出企业的优势，并能进行论证

质量的优势、服务的优势、品牌的优势、价格的优势

准备三、有效论证产品的九种工具

准备四、竞争对手调研与分析

我们的产品有哪些优势？知己知彼才能百战不殆

调研与竞争对手的产品差异性、个人差异性、服务差异性、公司差异性、

政策差异性

准备五、客户分析

谁是我们的客户，客户决策的流程

找准客户、正确判断客户的关键人物，判断销售的关键时机

准备六、年收入六位数的行销谋略

案例：如何有效推动营销人员专业化？

案例：知名企业是如何培养营销团队专业化的？

一、狼性销售主管的特征：

- 1.善于培育市场而不是光顾做单
- 2.善于帮助下属成功而不是光顾自己成功
- 3.能过关斩将拿订单而不是只会坐而论道（坐而论道是狼王的活）
- 4.是下属的明灯和充电器而不只是一员闯将
- 5.能带队出击，坚决完成任务
- 6.是能帮助下属成功而不是只乐于驾驭别人

案例：销售团队的运营功能！

二、如何打造？

- 1.建立选拔的标准
- 2.敢于任用
- 3.充分的激励
- 4.考核达不到标准的要坚决淘汰
- 5.狼性销售主管的任务
- 6.召开销售人员市场研讨会

7.工作跟踪，执行检查

8.合理引导竞争措施

9.减缓销售人员压力，稳定队伍

案例：如何有效评估评估销售团队的指标？

第六单元、狼性销售的日常执行过程管理

1.营销管理重在过程，控制了过程就控制了结果

2.凡是已经发生的营销行为，都必须留下纪录

3.如何控制销售人员的腐败？

4.如何控制销售费用？

5.营销战略要注重执行，如何将营销战略执行下去

6.如何进行销售报表管理？

7.重视考核，用考核促进标准化流程

8.如何建立业务代表核心动力源，使之友持续不竭的销售动力？

案例：营销团队的会议经营管理！

第七单元、狼王的修炼—通过领导力的不断修炼提升团队执行能力

一、先自立，后立人：做坚定、执著、品德、活力、效率的榜样和表率

二、帮助队员成功，帮助企业成功，帮助自己成功如何抓好业务代表的思想转变

三、狼性工作原则

一追到底原则——追不到结果绝对不能停止

绝不妥协原则——“你必须……”，“必须”与“无所谓”的争夺

绝不放弃原则——“我一定要……”，失败往往在于半途而废，得不到结果决不罢休

迎难而上原则——“我一定能……”，克服种种困难，就是长胜将军

决不等靠原则——“马上办……”，机会来自创造，而不是等靠

决不同情原则——帮助别人自强而不是同情别人的软弱和处境；同情乞丐才会有乞丐

言出必行原则——说到就要做到。诚信赢得人心、合作，诚信让别人对你产生信心

四、一劳永逸地解决问题

培训下属，减少重复的管理

建立秩序，减少重复的控制

以点带面，减少重复的劳动

树立目标，结果考核，减少重复的督促

案例：营销总监的成功之道—魅力领导与领导统御

案例：世界知名化妆品公司的营销总监是如何练成的？

第八单元、善于总结，不断提升团队“狼性执行能力”

一、如何打造团队的狼道文化？

道者，令民与上同意，可与之死，可与之生，而不危也

二、优秀团队的 perform 特征

三、如何规划团队远景和个人远景，持续激发队员的归属感和斗志

1.士气和荣誉，促进自我牺牲精神

2.净化队伍，优胜劣汰

3.激发下属的成长力

成长的动力——为什么要不断追求进步

成长的方向：行销的能力；心态；理念；贵族素养

成长的环境：令人激进奋发的环境往往很重要，环境能磨练人，环境能催人上进

成长的方法：不断地尝试，不断地总结，不断地学习，不断地设立一个目标

4.激发下属发现自我潜力

5.帮助业务代表不断提升自我

成功者之所以成功，因为他们早已养成一种习惯：尝试失败者不太可能做的事情

成功者做事的动机是追求结果带来的愉悦感；而失败者做事的动机是寻求舒适的方法

6.业务代表如何通过切实可行的奋斗目标帮助自己不断提升

通过分析销售记录，不断提升销售思维与计划能力

案例：如何创造一个满意度与客户满意度？