

---

营销是企业生存的根本，业绩是企业效益倍增的源头，企业如何让营销更有效？  
市场竞争的核心是人才，没有经过训练的员工是成本，如何让员工成为企业资本？  
学习和培训是企业发展的战略需要，员工效率决定着企业的效益，如何全面提升工作效率？

## 《打造高战斗力营销军团》

---

没有严格的军事训练，一只军队就无法克敌制胜；没有艰苦的训练和战术的指导，一只球队也无法在球场上赢得胜利。同样，没有优秀的营销人员和团队协作的精神，一个企业很难在激烈的市场竞争环境中创造辉煌。营销人员说些什么、做些什么以及怎样说和怎样做，都对公司的形象和信誉影响极大。如果准备不足就仓促上阵，会使一个很有潜力的营销人员夭折，也会使企业蒙受巨大的损失。

对企业来说，一个最优秀的营销人员为企业创造的价值可能是差的营销人员的数百倍。而基于“营销人员是天生的，是培养不出来的”观点，使得企业总是希望找到能迅速为企业带来客户和订单的营销高手，从而免去对他们的系统培训。这是一种误区，营销就像是体育，拥有一些天生的素质是非常具有优势的，但是还需要结合个人较高的成功渴望、教育和经验才能创造出一位体育冠军。而且大量的事实表明，不仅“好的营销人员”难找，而且即使找到了看起来很好的营销人员，但实际使用效果也很难尽如人意。

实践证明，经过激励的工作行为与未经激励的工作行为，其工作效果大不相同，激励能够使员工充分发挥其能力，实现工作的高质量和高效率。美国哈佛大学对员工激励的研究发现，工作绩效=能力×动机激发。受到正确而充分的激励，可以使工作效率提升 80-90%，且激励程度越高，工作绩效越大。

本课程旨在帮助学员建立一套系统营销精英激励与训练方案，通过研习高效行为建设学理论，学会营销训练的流程、方法与技术，从而达到打造高绩效营销团队的目的。

**【培训方式】：**讲师讲授、案例分享、现场互动

**【课程收益】：**

- 掌握学习修炼的规律，学会学习与思考，提升学习的效率
- 学习传统文化的智慧，发现成功的规律，让人生更有价值
- 学习阳光心态的内涵，转换角度看工作，让工作更有效率
- 学习性格化营销技巧，学会掌控沟通氛围，让营销更轻松
- 学习顾问式营销方法，学会控制关键时刻，让成交更简单
- 学习客户服务的技巧，学会有效管理客户，提升营销业绩

**【培训风格】：**

- 实用有效，着重可操作性和可复制性；带领学员透过现象探究本质，找出行之有效的解决方法；
- 互动性强，注重细节引导，擅于以问题带动思考。课程通过让学员动手、动身、动心，在深刻的体验中感恩、感悟，更努力完成工作任务；

**【课程时间】：**二天

---

## 【课程大纲】

### 引言

- 学习的五个层次

### 一、如何打造自己的营销军团

- 团队和群体的区别
- 团队的涵义、特点及构成的要素
- 打造团队精神与团队凝聚力
- 团队文化塑造原则与方法
- 认知：认知自己、认知团队、认知行业
- 定位：人生定位、组织定位、职位定位
- 营销精英的五项修炼
- 案例分析：狼性营销——华为的团队建设

### 二、营销军团高效训练系统与执行力提升策略

- 训练系统：常规训练、技巧训练、心灵训练
- 曾国藩如何训练湘军
- 训练实操：处理异议
- 没有标准就没有执行
- 执行就是按质按量按时完成任务
- 营销精英执行力的四个层次
- 阻碍执行的六个因素及对策研究

### 三、顾问式营销流程与行为动作分析

- 有效拓展客户的六种方法
- 成功接触到客户关键人士
- 知识储备与常规装备
- 六种常用的开场方式
- FAB 利益法则
- 成交信号的识别
- 快速成交技巧

### 四、营销团队的激励技巧

- 做会激励的管理者
- 激励理论与激励技巧
- 非物质激励策略
- 怎样把你的愿望变成下属的意愿
- 如何激发团队潜能

### 五、营销从沟通开始，沟通从心开始

- 同理战术
- 以客户为中心的沟通技巧
- 以客户需求为中心提出建议
- 以客户性格为中心提出建议
- 高品质沟通：舌战群儒

### 六、大客户营销关键点控制

- 大客户订单的特征
- 大客户营销技巧
- 如何有效报价
- 价格让步原则

- 
- 一定要有备选方案
  - 反者道之动，弱者道之用
  
  - 课程回顾与问答