

---

# 《高绩效狼性营销团队的打造与历练》

主讲：崔自三

## 第一部分：认识团队

### 壹、为何要打造团队？

视频：狼的力量从何而来？

- 1、团队的力量是无穷的
- 2、小成功靠个人，大成功靠团队

### 二、为何要打造狼性团队？

- 1、中国的企业普遍是防守有余，进攻不足。
- 2、中国的羊性文化与西方的狼性文化之对比
- 3、最好的防御是进攻！

### 三、什么是团队？

- 1、团队另解
- 2、没有完美的个人，只有完美的团队！

### 四、有效团队的六大特征

#### 1、卓越领导

- √开启愿景：华为之任正非
- √率先垂范：曹操“割发代首”与柳传志罚站
- √大度包容：魏征之于唐太宗李世民
- √坚韧不拔：亮剑独立团之李云龙
- √激情阳光：牛根生：创业需要激情和野心
- √强悍有力：成吉思汗
- √善于激励：分层激励、物质和精神激励
- √敢于超越：超越过去，超越自己

#### 2、共同目标

- √整体目标 VS 区域目标
- √销售目标 VS 营销目标
- √考核目标 VS 挑战目标

#### 3、因人施用

- √慈不带兵，义不掌财
- √因人施用：弥勒佛与韦陀
- √用人所长，避其所短

#### 4、训练提升

- √优秀的团队是训练出来的！
- √训练——培训、练习

#### 5、分层管理

- √组织授权
- √培养责任心
- √管理，切忌一竿子插到底

案例：蒋介石和毛泽东的团队管理对比

---

案例：诸葛亮之悲剧

6、尊重个体

√鼓励不间断，潜力必自现

√敢于任用比自己能力强的人

√关注团队当中的“另类”

## 第二部分：狼性团队的打造与历练

### 一、打造高昂士气——让团队更有威慑力

1、什么是士气？

观点：态度大于能力 士气优于实力

项羽破釜沉舟之典故 甲午战争为何失败？

2、士气激发路径图

利益、归属感、荣誉

3、提升士气三要点

√公平、公正、公开的绩效奖惩

√领导者的带领、带动

√打造积极向上的团队文化

案例：某企业是如何打造团队士气的？

### 二、强化内部沟通——让团队更有凝聚力

1、什么是沟通？

2、为何需要沟通？

√现在是沟通时代，组织成长需要内外部沟通

√通过沟通，互相学习，信息与经验共享

√能够增进内部成员间的感情与交流

3、有效沟通的原则

√正面：保证从我们口中发出的信息是正面的

√积极：凡事皆往好处想

√主动：老教授诊病

√尊重：要想让对方怕你，最好的方式就是敬他！

案例：摩托罗拉公司内部沟通

√前瞻：想在对方之前

√换位：换心、换位、换岗

√双向：信息的传达与反馈

4、沟通的种类及释义

5、如何进行全方位沟通？

### 三、提升团队协作力——让团队更有战斗力

1、什么是协作？

新木桶原理

2、为何需要协作？

√组织目标的实现，需要良好合作和紧密配合

天鹅、狗鱼和虾拉车的故事

√组织系统运行的需要

案例：海尔的内部市场化

- 
- √专业化分工的需要
  - 协作才有出路：天堂与地狱的故事

### 3、如何更好地开展协作？

- √从组织架构上建立协作体系
- √内部市场化
- √树立全员营销的大局思维
- √项目小组运作

## 四、灵活团队激励——让团队更有持续力

- 1、从马斯洛五大需求层次看激励的重要性
- 2、当团队出现哪些情况时，就要进行激励调整
- 3、薪酬激励的方式及其优缺点
- 4、薪酬外的有效的团队激励是怎样的？
  - √有针对性的激励：根据需求制定激励方案
  - √团队激励技巧：注意激励的形式、场合、时间等
  - √物质激励及精神激励相结合
  - 头脑风暴：物质激励有哪些？精神激励有哪些？
  - 故事：黑熊与棕熊养蜂所带来的启示？
  - 案例：解放军的分配激励制度
  - 案例：董建华、任正非巧妙激励解析
  - 案例：一人上班，全家领工资

## 五、历练团队执行力——让团队更有爆发力

- 1、为什么要强化执行力
  - √执行力代表着竞争力
  - 三分策划，七分执行
  - 案例：国民党山东主席韩复榘为何被枪毙？
  - √执行力就是战斗力
  - 历史：红军的执行力
  - √执行力代表着运营效率，可以降低沟通成本
- 2、我们需要什么样的执行力
  - √不折不扣，执行第一
  - 向军人学习执行力
  - √执行要打破部门利益小圈子及个人成见
  - 台儿庄战役张自忠解救宿敌庞炳勋故事
  - √没有任何借口，令行禁止
  - 西点军校校训；解放军：一切行动听指挥
  - √先执行——及时传递与沟通信息：执行中理解，理解中执行
- 3、如何提升执行力？
  - √对公司政策与方案清晰
  - √抓大放小，要事第一
  - √组织第一，团队第一，选对人
  - √善于管理，学会督导和检查
  - √让自己成为一名销售教练
- 4、执行力提升的四大法则及二个工具