

打造狼性销售团队

主讲人：金戈

【课程背景】

行销团队，是最应该具有狼性的团队。与雄狮和猛虎相比，狼真算不上是猛兽，它的体力与形状都与狗差不了多少，但是，狼却以自己矢志不移的食肉信念、百折不挠的作战态度、众狼一心的团队精神纵横自然界。如果将狼的态度与意志移植到业务代表的大脑中，将狼群的法则用在我们销售团队的运作与管理上，那么我们就有了一支狼性的销售团队。这支狼性的销售团队能够将我们的产品和技术，卖出一流的市场。

“胜则举杯相庆，败则誓死相救。精神上互相支持；行动上互相配合；信息上互相分享；互相勉励，而不是互相伤害，在销售中不断体现企业形象，不完成团队目标决不罢休”

行销中有两种狼：保持卓越业绩的人——始终吃肉；为了卓越业绩不屈不挠奋斗的人——为了吃肉绝对奋斗

【课程收益】

- 1、狼性意识与狼性思维的重建，“狼性千里吃肉”
- 2、销售团队狼性文化重建：群狼携手打天下，狼族之间决不内耗。
- 3、激发业务代表的进攻意识
- 4、引导业务代表不断的自我成长

【课时与课程形式】销售团队内训课，6小时（1天），75%面授+25%互动问答

【参加人员】企业销售经理、业务代表、销售服务人员（更适合于上门推销模式的销售团队）

【课程核心内容】

第一部分：坚决吃肉，决不吃草，打造进攻型业务代表

- 狼行千里吃肉

狼不能改变的本性：必须吃肉，决不吃草，不吃肉就要死亡，肉总比草少，吃肉的前提是能捉到

羊与其它动物。因此，狼除了奋发，别无选择

人如果堕落成羊，则随波逐流，奋起成狼，则可以呼啸山林。

我本身就能吃肉——“是谁打击了我的梦想，埋没了我的潜能，把我变成了羊？”

如何奋起成狼？——事业高目标，工作高标准

- **为什么要向狼学习**

业务代表的三种类型分析——学习狼是业务代表的唯一出路。

狼的捕食特征分析，隐忍、持久、智慧、团队、彻底……

- **打造业务代表的进攻性**

这是一个供过于求的时代，你不进攻，你的对手就会抢走你的生意

进攻带来个体与团队的活力，进攻带来内部变革，进攻带来空间与机会

羊低头啃草，遇到危险撒腿就跑；狼昂首吃肉，见到猎物奋起进攻

- **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；与更猛敌人相拼，拼韧性，而不拼猛烈

- **制定进攻的具体实施细则，以确保业务代表的进攻“到位”**

- **从十个方面分析：业务代表的狼性与羊性**

第二部分：打造狼性营销技能

营销的本质——把我们脑袋里的思想放到顾客的脑袋里，把顾客脑口袋里的金钱放到我们的口袋里。愚蠢业务代表的首要特征就是在还没有将脑袋里的思想放到客户的脑袋里之前，伸手去掏客户的口袋。

- **年收入六位数的 10 种营销谋略**

- **什么是狼性营销**

狼性营销四式：围而攻之，设伏式；了解对手，调研式；强势促成，主动式；磨练内功，自强式

狼性营销四个要求：技术战不靠死打硬拼；团队战不靠匹狼作战；全歼战决不留后患；持久坚韧战

- **狼行营销新思维**

庖丁解牛：以无厚入有间

破译客户的拒绝密码

销售合力论如何提升销售合力？

狼性进攻的准、勇、猛、狠

- **没有拒绝的行销谋略**

行医谋略：对症下药，目的在于治病而不是卖药

超市谋略：不强迫客户下决定，给客户自己选择的自重感

顾问谋略：成为客户的消费顾问

造势谋略：五个人都买了，第六个人也得买；阵地战，不要游击战

第三部分：众狼一心，无所不能敌

- **倡导销售团队的狼性文化，众狼一心，不完成团队目标决不罢休。**

- **个人自觉融入团队——个人离开团队，就是孤家寡人**

缺乏团队意识就缺乏职业竞争力

主动争取别人的帮助和支持，主动与别人相融合

致力于推动企业的全局

不怕别人超过自己，帮助别人做得更好。“一名伟大的球星，最突出的能力，就是让队友变得更好。”

尊重规则、接受规则是强者的表现

接受一切，然后图谋改善它，而不是用抱怨和牢骚。

成功共分享，不要吃独食

- **创造团队的沟通氛围**

- **为完成团队目标而奋斗**

提出共享的目标远景，团队的远景必须持续不断的鼓励成员发展自己的个人远景

提出明确的奋斗目标，明确的目标具有神奇的力量，强烈的团队目标使决策者相对的头衔、工资、头衔以及其他个性已经不再重要，人们关注的是业绩目标本身，而不是个人的地位和利益

制定目标实现的每一步细则，每一步都要执行到位

全力以赴，永不言弃

第四部分：成长为狼性职业行销大师

- **成长力决定未来**

成长的动力——为什么要不断追求进步，危机意识产生成长力

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。

- **销售业绩成长**

制定自己切实目标和无形目标，多数时候，我们之所以没有实现切实目标，是因为我们没有先制定和达到无形目标。

通过分析销售记录，不断提升你的销售思维与计划能力。

总结销售话术，设计常见问题的答案，并能举一反三。

“简单、认真、重复、创造”：复杂的事情简单化，简单的事情认真做，认真做的事情重复做，重复做的事情创造性地做

- **征服自我，超越本我，脱胎而成狼我，狼我是兼具进攻性与智慧的我**

- **狼性业务代表的自我管理：**

自我鞭策；自我督导；自我调节（调整）；自我改进；自我反省，自我批评，自我总结

必须要产生积极的经验：积极的经验依靠于积极的解释，积极的判断

正视挫折：挫折就像一块石头；对于弱者是绊脚石，对于强者来说是垫脚石

自强不息：成功始自信念而不是条件

不断挑战：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。

决不轻易放弃：抱定完成任务的决心、信心，耐心，尽全力完成任务，

感恩磨难，让磨难帮助你不断提升

做情绪的主人而不是奴隶
