

打造销售团队狼性执行力

主讲人 金戈

第一部分：执行，先从执行自己开始

- **销售团队执行的内容：**

销售任务的执行

销售理念的执行

销售流程的执行

销售成本的执行

组织纪律的执行

销售政策的执行

- **什么是狼性文化**

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

团队精神，有团队精神才有团队战斗力

价值观：战死为吉利，病终为不详

归因模式：不找任何借口

进攻是永恒的主题

野性：榨尽每一次机会，决不轻易放弃

- **执行，先从执行自己开始**

你必须非常愿意将领导的决定执行到位

首先不要问执行什么，而要问你有没有执行意识、执行态度

剔除中层干部执行的心理障碍

不能因为老板不好，就影响自己对工作的认真态度

忍受不公平，而不是处处寻找公平，这样才能成功

- **坚决执行：请只是告诉我结果，不必做出更多的解释**

没有个体的服从与纪律整体就是一盘散沙，整体的巨大力量来自于个体的服从精神

改“绝不可能”为“绝对可能”

保证完成任务：对上级布置的任务，能不折不扣地全部完成

以合适投入获得最大成效：“会道的一缕藕丝牵大象，盲修者千斤铁棒打苍蝇”

方方面面圆满：效果要圆满，做事要圆通

最想放弃时最不能放弃，没有穷尽一切可能性，就没有资格放弃

第二部分：销售团队执行意识培养

- **必须建立制度和机制**

不要把成功的希望寄托在下属的优秀和觉悟上，而是使用办法和手段迫使下属必须优秀

- **如何确保执行到位**

执行到位的五项标准：按时；按质；按量；按成本；圆满，无副作用

一流执行，必须有一流把关

奖惩与考核到位，执行才到位

越有操作性，执行越到位

执行要到位，责任先到位

- **奠定执行意识的基础系统建设**

第一：无所适从——严肃制度与任务的出台

做任何决定，你都应该按照流程深思熟虑，集思广益，然后再宣布它

第二：不愿意执行——惩罚比道理更有效

不要把成功的希望寄托在执行者的觉悟上，要把成功的把握放在对执行者的奖惩上

第三：岗位无危机——执行不到位就下岗

对那些阻碍企业发展的干部员工坚决淘汰

第四：侥幸心理——违法必究

建立高压线一样的执行制度，谁触犯就电死谁

第五：无执行习惯——一贯严格考核

对不执行或执行不彻底的人和部门必须追究责任

第六：不在乎惩罚——罚得心疼

不能改变他的思想，就改变他的位置

第七：钻管理的漏洞——承诺制

明确承诺原则：杜绝在执行中任务或命令走样

第八：责任推委（各自为政）——责任明确

责任不明确是执行力的大敌

第三部分：销售任务执行能力培养

- **销售团队执行能力（完成销售任务的能力）培养**

- 1、 销售任务按人头和日期进行分解，并确保到位
- 2、 固化销售标准化流程，并确保每个业务代表熟练操作
- 3、 进行公司激励和业务代表的自我激励，建立业务代表核心动力源
- 4、 让下属负起责任
- 5、 甩掉身上的猴子

- **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

- **任用执行型人才**

必须要找出能起带头作用的人，赋予他们领导人的地位，把他们安置到能制定标准并能够创造成绩的位置上

- **团队打造流程：先聚人，后造狼，淘汰弱者，只留强者**

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

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

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

- **淘汰没有执行力的队员**

激发下属发现自我潜力

建立狼性成长环境“今天你下岗了，不是因为你工作做得不好，而是别人做得比你更好。”

- **树立团队的正气：**

对违纪者的宽容就是对守纪者的愚弄

- **狼性执行的六大原则**

绝不妥协原则——“你必须……”

决不同情原则

顺人利而不顺人情，授狼以渔才是爱狼

绝不放弃，一追到底原则

关注目标原则

限期复命原则

- **营销管理重在过程，控制了过程就控制了结果**

凡是已经发生的营销行为，都必须留下纪录

如何控制销售人员的腐败

如何控制销售费用

营销战略要注重执行，如何将营销战略执行下去

如何进行销售报表管理

重视考核，用考核促进标准化流程