

《巅峰营销团队执行力提升训练营》

课程大纲

- ◆ 这是一堂培养现代营销团队精英的首选课程！
- ◆ 这是一项以最小成本赢得最大回报的投资！
- ◆ 这是一套务实可行、永远增值的营销团队训练系统！
- ◆ 这是一次让您真实感动、终生受益的营销团队体验！

纵观现代企业管理现状，80%以上的管理都是通过各项规章制度来约束员工的行为，通过改变行为影响结果。但是这只是“治标不治本”，行为背后的“信念”和“心态”才是“本”。只有把心态、信念的宽度打开，让每个员工都能进行“自我管理”、愿意以更饱满的激情与热情去对待工作，才会治“本”，从而提升员工的自身素养与综合绩效。

课程特色

卓越营销团队素质训练工作坊采用最直接、最有效的体验式教学方式、以模仿真实的社会竞争，再加上超强度的训练，让学员在激烈的竞争中去体验、去学习，从而达到彻底改变自我、突破自我，建立超强销售意识、团队凝聚力的教学目标。

课程目的：

- 1、增强责任感，不找任何借口、永不抱怨；
- 2、提升团队凝聚力、向心力、执行力；
- 3、彻底打破自我设限，突破极限，向不可能挑战；
- 4、建立超强的自信心与行动力；
- 5、增强销售意识，深度挖掘团队的力量；
- 6、突破销售心理障碍，化恐惧为力量；
- 7、树立全力以赴、积极进取的心态及敬业的精神；
- 8、学习情绪控制，迈向快乐人生；
- 9、提升做事标准，自动自发用高标准严格要求自己；
- 10、建立感恩、付出、爱心的人格特征

培训对象：销售员工及管理干部

培训时间：12 学时

设施要求：内部会议室、多媒体投影机、白板、马克笔

培训方式：角色扮演、全情参与，体验“动”的刺激； 提问互动，实景演练，体验“说”的热情；冥想音乐、激情节奏，体验“听”的快乐；分组竞赛、互帮互助，体验“团队学习”的力量！

课程内容：

一 卓越销售心态拓展游戏---《分组破冰游戏》（10 分钟）

《超级进化》（20分钟）

讲授：卓越销售心态篇---三纲五常（1小时）

突破----- 创新----- 实践-----

自信 热情 执着 创造 机智

二 销售拓展游戏---《武林外传》（30分钟）

《卖拐》（30分钟）

讲授： 如何有效使用“超级成交七种武器”？（2小时）

长生剑——访前准备---<盛神>法五龙

碧玉刀——开场寒暄---<分威>法伏熊

多情环——探询需求---<实意>法腾蛇

孔雀翎——介绍产品---<转圆>法猛兽

霸王枪——回答异议---<散势>法鸢鸟

拳头——缔结成交---<养志>法灵龟

离别钩——访后总结---<损兑>法蓍草

三 店面管理拓展游戏--- 《解手链》（15分钟）

《海岛逃生》（15分钟）

讲授：店面管理的基本知识（1小时）

四 消费者破解拓展---《你赔啦我赚啦》（15分钟）

《猫吃卡》（10分钟）

《秒杀宇内穷极有理第一彪悍客户》（5分钟）

讲授：店面管理技巧（1个小时）

客户为什么要“购买”？

客户为“什么”购买？

客户“如何”购买？

面对销售员，客户心中到底在想什么？

影响成交的“秘密武器”到底是什么？

五 市场调研拓展游戏----《美人脸》（15分钟）

《错觉》（15分钟）

讲授：市场调研的基本步骤（1小时）

店面信息管理技巧

促销活动设计技巧

六 团队执行力拓展游戏 -----《齐心棍》（30分钟）

《孤岛求生》（30分钟）

《大雁的精神》（15分钟）

《亮剑》（20分钟）

讲授：团队理论（1.5小时）

团队的角色

团队精神

团队执行力

团队凝聚力