

狼性团队特训营

——用结果说话！三天（及二夜）疯狂打造狼性执行团队！

老板是企业的头，团队是腰，个人是脚，老板探讨的是营销之道，团队探讨的是营销之法，个人是探讨的营销之术，老板重点是建设营销系统，团队重点是改善流程管理，个人是修炼沟通技术。通过植入 8 大基因，使企业（公司）团队有了狼性基因。

执行信念基因让员工从相信上升到信念，并从信念进一步升华到信仰，执行价值观基因，将帮助你具备四大正确的价值观，目标行动力和时间行动力基因，让你很快学会目标管理和时间管理，沟通协作力基因让干部和员工的沟通更加有效率，重结果基因强调结果和功劳，一切让结果说话。

现场塑造员工的行动力、创新力、学习力、流程改善能力和团队协作能力，打造企业创新平台和学习平台，为家装公司可持续发展提供源动力。

狼性营销团队的打造与激励

【课程背景】

每一支成功的营销团队中，都有一班具有“狼性”特征的销售精英：“敏锐、精进、积极、协同、灵敏，”如同“狼群”一样追逐胜利、荣耀和成就感；一支拥有众多的狼性的销售团队，将为企业带来：利润、自信、生产力、市场份额、对未来的无限神往。

营销是一场围猎，需要规划、战略、协作、需要组织化的营运和“狼性精神”。真正的狼性营销团队是要学习狼性的优点。更要有狼性团队的战斗能力和战斗志气，需要挖掘每一位销售成员的心灵深冰山，激发内心积极能量和潜力。本课程将通过全程体验式学习。解开学员自己的心灵密码，唤醒“狼性营销团队”的奋进进攻性和执行力，让学员收获：

- 1、让学员重新找到生命的责任和自信，建立以积极正面思考为主体的团队文化；
- 2、让学员面对压力能驱动为动力，能充满激情地冲锋陷阵，逆境中如何保持状态；

3、塑造销售团队的执行系统，强化结果意识，在团队中杜绝各种借口滋生的土壤；

4、让学员意识到团队的重要性，意识到责任从我做起，树立起为自己而工作，不需扬鞭自奋蹄。

5、让学员了解责任的含义，通过分析内涵，引发学员的思考，自发改变心态，引导学员将责任意识应用到实际工作中，提高绩效。

【课程时间】3天（6小时/天）

【课程纲要】

第一篇章：高绩效销售团队的八大狼性法则

一、危机意识

- 1、寒冬与“机遇”认识狼性
- 2、危机意识就是永不满足的进取心
- 3、面对“寒冬”如何给自己人生定位？
- 4、拒绝平庸、立志成狼---自我激励和进取心修炼

二、坚定目标

- 1、目标的意义
- 2、人生须反思自省的三个问题
- 3、合理目标的5个条件
- 4、目标实现图：5X5法则

三、专注执着

- 1、狼群捕猎的智慧——专注
- 2、专注的力量
- 3、为什么说专注才能创造奇迹？

四、乐在工作

- 1、启示：不是做得好才来喜欢，而是喜欢才会做得好
- 2、执行的源动力来自于乐在工作

五、自信果敢

- 1、销售的成败源于自信程度
- 2、成交的关键在于敢于成交

六、永不言败

- 1、狼性销售人员的信念——永不言败
- 2、做到永不言败需要时刻保持积极的心态
- 3、推销实操演练（需要企业准备道具）

七、积极主动

- 1、成功始于积极面对一切
- 2、成长来自主动承担

八、决不放弃

- 1、启示：唯一的失败是您选择了放弃
- 2、销售团队需要决不放弃的信念

第二篇章：狼性营销团队的4大特征

- 一、目标统一，方向一致
- 二、计划周详，行动迅速
- 三、分工互助，绝对执行
- 四、纪律严明，奖罚分明

第三篇章：狼性营销团队管理者的领导之道

- 一、团队领导人须具备的基础素养
- 二、人性化与制度化的思考
- 三、如何与下属良性沟通

不同性格不同风格

第四篇章：狼性营销团队的打造

一、启示：团队执行力是定义出来的

- 1、为什么做出结果这么难？
- 2、狼性销售团队靠什么生存？——结果
- 3、无结果的困惑？
- 4、什么是结果思维？
- 5、为什么做结果这么难？做结果的两大工具：日计划日结果／周计划周结果
- 6、清晰的结果定义是执行的前提

二、启示：团队执行力是担当出来的

1、执行人才的 8 大特质

2、三招出人才

3、责权匹配的关键理念

4、责任归位两大法宝

三、启示：执行力是重复出来的

1、麦当劳经营模式带来的启发

2、流程的导入：僵化 - 固化 - 优化

3、系统思维与能人思维

四、启示：团队执行力是监督出来的

1、关于监督的两大提示

2、郭士纳的提醒

3、检查的三个方向

五、启示：团队执行力是激励出来的

1、激励的两大原则

2、如何正确的激励

3、人性需求的五个层次

4、激励的“头狼法则”

第五篇章：如何做头狼

1、文化挂帅，有正确的态度就有正确的结果！

2、全员接班，在市场的惊涛骇浪中打造铁军。

3、批评与自我批评，建立学习型组织。

4、360 度考评，建立改进的参照物。

5、直接有力，运用战斗沟通法。

6、不打无准备之战。

7、让听见炮声的人决策！

第六篇章：结论与讨论

1、内容回顾

2、问题解答与交流

【训练提纲】

第一部分：企业（公司）狼性 8 大基因植入

- 1.企业（公司）执行信念基因植入
- 2.企业（公司）执行价值观基因植入
- 3.企业（公司）目标行动力基因植入
- 4.企业（公司）时间行动力基因植入
- 5.企业（公司）沟通协作力基因植入
- 6.企业（公司）学习创新力基因植入
- 7.企业（公司）计划检查力基因植入
- 8.企业（公司）重结果基因植入

第二部分：企业（公司）狼性

17 大文化植入

- 1.企业（公司）团队文化导入
- 2.企业（公司）问好文化导入
- 3.企业（公司）赞美文化导入
- 4.企业（公司）PK文化导入
- 5.企业（公司）挑战文化导入
- 6.企业（公司）承诺文化导入
- 7.企业（公司）俯卧撑文化导入
- 8.企业（公司）士气展示导入
- 9.企业（公司）快乐文化导入
- 10.企业（公司）礼仪文化导入
- 11.企业（公司）拥抱文化导入
- 12.企业（公司）乐捐文化导入
- 13.企业（公司）不抱怨文化导入
- 14.企业（公司）日清文化导入
- 15.企业（公司）晨会文化导入
- 16.企业（公司）天使文化导入
- 17.企业（公司）感恩文化导入

第三部分：企业（公司）狼性“赢销”天龙八步

- 1.企业（公司）狼性营销五大心法
- 2.企业（公司）狼性营销五大力量
- 3.企业（公司）狼性营销第一步：亲和共识
- 4.企业（公司）狼性营销第二步：赢得信任
- 5.企业（公司）狼性营销第三步：明确需求
- 6.企业（公司）狼性营销第四步：推荐产品
- 7.企业（公司）狼性营销第五步：塑造价值
- 8.企业（公司）狼性营销第六步：要求成交
- 9.企业（公司）狼性营销第七步：处理异议
- 10.企业（公司）狼性营销第八步：长期维护

【狼性团队打造课程安排建议】

时间：建议连续培训 3 个白天，2 夜是需要安排学员实操演练和狼性团队任务（作业）。如果学员工作任务重无法连续培训，那么根据情况另行安排，工作课题实操随之调整。

教室安排：最好学员固定参与人数，连续封闭式培训效果为佳。在市区有人流量的地段租用教室和住宿为佳。（因狼性团队训练时需要学员锻炼集体感和完成销售任务的课题）

【其他月份课题建议】

后期每月进行的课程中需要继续涉及狼性课题的延展，通过每月持续业绩促成加以训练。

另外建议贵司在其他月份进行，举例：

房地产企业全员营销体系

【课程时间】1 天（6 小时/天）

【课程介绍】

通过本课程的学习，您将获得如下收益：

- 1、掌握现今房地产销售环境的基础上进行营销体系的合理转变；

- 2、掌握房地产营销的管理目标和核心卖点的抓取。
- 3、学习如何建立良性的营销管理体系和进行房地产开发全过程的营销管理。

【课程大纲】

- 一、 前言
 - 一) 当前房地产形势案例分析
 - 二) 我们的江湖
 - 三) 我们的营销转变？
- 二、 如何确定营销的目标
 - 一) 我们卖的是什么？
 - 1、以前—地段、地段、地段
 - 2、现在—价格、地段、品牌、产品、服务……
 - 3、卖的到底是什么（核心卖点是什么？）
 - 4、核心卖点
 - 5、现阶段房地产项目(产品)成功的三个条件
 - 二) 我们的目标（基于房地产营销）
 - 1、经济目标和经营目标
 - 2、营销目标和推广目标
 - 3、清盘目标
 - 三) 房地产营销的核心点和客户的核心需求
 - 四) 典型案例分析
- 三、 房地产企业全员营销体系
 - 一) 全程、系统的项目营销体系
 - 1.1 营销的理想境界
 - 1.2 房地产营销的五大业务能力
 - 1.3 营销计划的制定
 - 1) 营销计划的误区
 - 2) 营销计划的目标与顺序
 - 3) 制定计划的基本法则
 - 二) 全员营销案例分析——概括一个开盘计划的思路

- 1) 全员营销体系关键流程
- 2) 全员营销体系—八大辅助工具
- 3) 营销计划的分解与公示
- 4) 全员营销体系的 15 条备忘戒律
- 5) 典型案例分析