

狼性营销

—— 源于华为，战无不胜的商战兵法

壹、 培训对象：中高层、营销总监、营销经理、大区经理、营销人员、销售人员

贰、 培训课程、时间及费用

序号	时间	课程名称	课程时间(小时)	讲师
1	1天	《狼性营销—决胜心经、实战技法》	6	孙行健

叁、 课程背景

当今的市场竞争已不再是满足客户需求的竞争，因为你能做到的别人一样能做到。当今的市场竞争是一场名符其实的战争！你只有在顾客的心智中击败对手，你才能赢得立锥之地。

而战争自有战争的规律，战争需要战士的精神！

华为当年首创狼性营销，就是认识到市场竞争乃至民族竞争的本质，将狼的战斗精神引入了企业，打造了一支业界闻名的“华为营销铁军”。在烽火狼烟的营销战实践中，华为以小米加步枪的劣势条件加狼性精神的优势心态，击退了朗讯、阿尔卡特、西门子等顶尖国际企业组成的“八国联军”。以华为为代表民族通信产业，奋力争先，赢得了在世界通信制造业中的话语权。

什么是核心竞争力？而对世界列强的耻笑，华为总裁任正非说“客户选择我而不选择你就是核心竞争力”。狼性营销，就是以获取客户芳心为目的，以顽强的斗志、不屈的精神、出奇制胜的兵法击败竞争对手的过程。

原华为重大销售项目管理者及投标体系创建者，世界五百强企业亚太区高管孙行健先生，

以亲身经历为您解读狼性营销，以专业深度训练您及您的团队掌握狼性营销理念技巧。

四、 课程目标

将狼性营销的理念引入到团队的信念，打造一支激情燃烧、绽放生命的高效营销团队。学习练习实用的狼性营销技巧。

通过案例学习和演练，掌握狼性营销兵法，提高销售效率。

伍、 课程收益

- 狼性是什么
- 狼性为什么
- 如何狼性
- 华为营销案例
- 如何打造铁血狼队
- 从狼身上学到的十一点营销秘诀
- 狼性行销技法
- 行之有效的销售流程
- 解决实际问题的销售工具
- 结构性的实战销售手法
- 企业如何进行顶层设计
- 如何梳理战略、设计架构
- 国际营销、精准投标如何实施
- 孙行健对您企业的营销建议

六、 课程大纲

第一讲：狼性营销为什么？

- 1、为什么要狼性？没有狼性的结果是什么？
- 2、狼性营销源起
- 3、国民性格与民族命运
- 4、企业销售之狼性魔力
- 5、做狼还是做羊？
 - 1) 华为与中兴经营比较
 - 2) 格兰仕案例

实战案例讨论：华为扭转劣势，虎口拔牙

第二讲：狼性营销的本质

- 1、狼性的五大本质，五大特征
- 2、狼性五大本质
 - 1) 斗志（华为创业史）
 - 2) 深谋（千里追踪）
 - 3) 群攻（败则拼死相救，胜则举杯相庆）
 - 4) 顽强（后方就是莫斯科，我们已无退路）
 - 5) 适应（洁癖是生存的死敌）
- 3、狼性五大特征
 - 1) 快（华为虎口夺食凭什么？）
 - 2) 稳（冬天来临，剩者为王）
 - 3) 准（华为国际化策略）
 - 4) 狠（伤其十指不如断其一指）
 - 5) 忍（断退求存）

第三讲：销售困局鸟瞰

- 1、困惑盘点？
- 2、销售专家的回应
- 3、买家系统
- 4、卖家系统

第四讲：向狼学营销要点落实

- 1、敏锐的嗅觉
- 2、搅动市场
- 3、压强原则
- 4、灵活应点
- 5、由点及面
- 6、提升组织智慧

第五讲：如何做一匹优秀的狼

- 1、狼的心态与道理，简单就是力量！
- 2、反对小农意识
- 3、心态置零

-
- 4、 作业方式革命，从钓鱼式到拉网式到电击法。
 - 5、 狼性修养阶梯
 - 6、 组织利益第一

第六讲：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！

第七讲：结论与讨论

- 1、 内容回顾
- 2、 问题解答与交流

以上课程大纲仅供参考，接到企业培训需求后，孙老师将根据调研结果，收集资料，调整课纲，以确保授课效果。

本课程大部份已成功讲授多次并反响良好，曾在上市公司深圳诺普信、中原名企财鑫集团、四川电信设计院、云海通讯、四川通信服务、中科院下属企业等多家单位营销体系年度集训中主讲并获好评。