



打造无坚不摧的营销尖兵—— **心灵激励+潜能训练+专业训练=突破式成长！**

“NLP 打造营销特种兵” 训练营

——成就卓越销售奇迹的秘密法则

主训师：郑时墨老师

前言：

您的营销团队战斗力如何？为什么付出很多，而业绩总是不理想呢？为什么您的团队老是没有奋斗的精神？老是业绩低微呢？

您希望将自己的营销团队打造成一支卓越的高绩效团队吗？您想了解提高业务人员销售业绩的重要方法和步骤吗？您想知道有效而合理争取顾客的方法吗？您明白留住和吸引顾客的重要原因和方法吗？您想学习“不战而屈人之兵”攻心式的销售方法吗？

“企业存在的首要目的就是盈利！企业不盈利老板要拉出去砍头！”

—— 松下幸之助

“销售部门是企业最重要的部门之一，业绩包治百病！”

—— 任正非（华为总裁）

“企业产品科研做的再好，假如我们不善于营销，也等于零！”

—— 比尔·盖茨（微软总裁）

“营销特种兵训练营”课程最突出的特点是什么？

通过大量的体验实战训练，包括案例分析、现场解答、角色扮演、电影片段、情境模拟、销售游戏、团队竞争等形式，让学员在紧张、热烈、投入的状态中，体验什么是真正的销售与沟通，如何步步为赢的进入顾客内心。讲授的观点简单实用，容易掌握记忆，学员可以系统地学习“狼性销售”的理念、原则和方法，可以学完就用，而且用之有效。

最大特色：军教魔式（体验式特种军训+营销训练+沙盘演习）

【授课对象】

销售人员，营销型企业团队等。

【课程类型】

课程关键词：销售能力提升、感恩、责任、执行、突破，团队协作，忠诚度打造，凝聚力提升等。

【培训形式】

理论讲授 30%、实战演练 60%、案例讨论 5%、经验分享、答疑 5% 以系统实用训练为目标，精彩案例，感动视频分享、动情小故事，生动演讲，游戏，互动训练等形式；培训现场轻松，活跃。

【特训课程收益】

- 1、了解卓越营销精英的素质要求；
- 2、激发卓越销售精英必胜信念！
- 3、打造具有旺盛精神的狼性销售精英团队；
- 4、锻造和激发销售精英团队成员的狼性拼搏精神；
- 5、锻造营销精英坚持到底的决心和意志力；
- 6、激发营销精英的感恩与责任精神；
- 7、激发营销精英的自动自发能力；
- 8、训练营销精英克服困难的决心和勇气；
- 9、学习销售精英如何设定目标和达成目标的方法；
- 10、激发销售精英的超级行动力及自信心等。

【讲授课时】

培训时间：3天2晚（每天：早：9：00——晚：20：30 共计：最少24.5小时）
（具体内容和需时，可根据企业需要更改和调整）

【课程反馈效果】 （最高五颗星）

【课程内容】

第一单元 成就“营销特种兵”的必要认知

一、成就“营销特种兵”必备认知

- 1、狼与羊的寓言说明什么？
- 2、21 世纪的四大危机
- 3、营销人员为何要成为“特种兵”？

二、如何成就“营销特种兵”？

- 1、一组数据说明什么？
- 2、“营销特种兵”是谁？
- 3、“营销特种兵”需要具备什么样素质？

三、营销特种兵的必备素质——狼性特质

- 1、认识狼（精神，品性，智慧，团队，行动）
- 2、狼性销售精英的必备素质修炼
 - 1)、狼性的精神：野心，信念，积极主动，自信，坚持到底
 - 2)、狼性的品性：责任，感恩，协作
 - 3)、狼性的智慧：沟通，学习，战术，流程，步骤
 - 4)、狼性的行动：主动出击，大量行动

讨论：通过视频了解与分析“营销特种兵”是什么样的？（3分钟）

大型互动与团队整合：销售特种兵团队快速文化整合与pk（10分钟）

- (1) 目的：培养现场营销人员的拼搏精神及团队精神，激发大家的参与性；
- (2) 活动规则：分组，取团队名字，选队长等，最先完成有绩效奖励！
- (3) 预计效果：学员参与积极性非常高，极大调动了大家热情与拼搏精神！
- (4) 这个环节公布“特种兵”销售团队学习过程中的学习绩效竞赛规则：以团队为单位进行学习绩效得分，最

后一天评选得分最高的团队和个人进行奖励！一次激发大家的特种兵拼搏精神。

第二单元 “营销特种兵”迈向卓越的基石——我没有任何借口！

一、成功者的特质是什么

- 1、西点军校的故事说明什么
- 2、从成功者身上所能看到的重要特质
- 3、决定个人成败的重要因素
- 4、能力与态度与方法的关系
- 5、成就事业的过程中态度所占比重
- 6、训练体验游戏:从 A 点到 B 点(部分参与) 时间 5 分钟
 - (1) 目的：调动大家参与体会心态对人的影响；
 - (2) 规则：来回用不同方式达到对面；
 - (3) 效果：增加趣味性，体会了“心态能力其他”与成功的关系，使学员更快开悟！

二、心态决定成败

三、消灭成功路上障碍——借口

- 1、案例说明了什么？
- 2、什么是借口
- 3、借口产生的根源
- 4、如何消灭借口
- 5、心灵成长训练:生命与借口（时间：60 分钟）
 - (1) 目的：体验坏的借口对个人事业生活的影响；
 - (2) 规则：导师引导，心灵感想，分析蜕变；
 - (3) 效果：通过训练，使学员感悟时间的紧迫性，感悟借口对人生的影响，从而激发产生行动！

第三单元 “营销特种兵”精英迈向成功的核心基因——“信心与信念”

- 1、剖析销售成功的基因
- 2、生命中不成功的根源
- 3、放弃等于失败
- 4、“信心，信任与信念”的真实涵义
- 5、“信心，信任与信念”的强大威力
- 6、如何具备“信心，信任与信念”

大型心灵启智体验互动训练：“信心与信念” 时间：2-3 小时

- (1) 目的：激发学员的狼性意志力、团队精神、思考力，沟通力
- (2) 规则：让大家通过做一种关于老师指定的动作，达到标准的才可以通关，并且有绩效奖励；学员们往往会经历无数的失败与打击，但是最后会在精神上和能力上有巨大的突破！
- (3) 效果：这个环节通关的学员会有很多的感悟与体验：首先他们明白了销售要成功，一定要有坚定的信念，坚持到底，永不放弃，成功才是必然；其次他们透过一次次的失败打击，明白信心是什么？没有信心意味着什么？具备信心会有什么奇迹发生？最后学员们通过共同经历磨难，增加的彼此的沟通力，团队凝聚力，头脑思考力，更加提升了他们在销售实际过程中的协作精神与思考力等综合素质和能力！

第四单元：“营销特种兵”持续获得客源的德行修炼——感恩与生命动力

一、感恩营造良好职业之路

- 1、感恩的重要性
- 2、从感恩看个人品质
- 3、感恩是做人的根本
- 4、感恩营造良好职业之路
- 5、感恩的内容及方法
- 6、感恩的核心：懂得“孝道”

二、感恩具体实施之：忠诚

-
- 1、忠诚的魅力
 - 2、忠诚是竞争力
 - 3、忠诚是考察员工的首要条件
 - 4、忠诚于企业
 - 5、忠诚于领导者

大型启智心灵体验训练：“生命中的贵人”（1.5小时）

第五单元：团队迈向卓越的协作核心——充满生命力的人际关系

一、人际关系的认知

- 1、人际关系对人生的影响
- 2、人际关系的意义
- 3、人际需求关系
- 4、影响人际关系密切程度的因素

二、建立有效的人际关系

- 1、开设感情存款
- 2、人生人际关系六貌
- 3、利人利己的要领

大型启智心灵体验训练：“选择”（1.5小时）

目的：引导学员体会付出与感恩是做人根本，是赢得福报支持根源；

规则：两人搭档做活动，激发感悟成长！

第六单元：狼性营销精英必备的基因——危机意识与积极主动

一、生命角色认知与价值

- 1、生命中每个人都有自己的角色
- 2、角色背后的价值影响
- 3、你的未来取决于背后的价值
- 4、角色没有做好的危机
- 5、讨论：管理者的角色

二、如何扮演好自己的营销角色

- 1、现代企业团队成员的现象启示
- 2、营销精英的角色认知
- 3、爱岗与敬业是演好角色关键

大型互动与游戏：“桃花朵朵开”（1.5小时）

目的：激发学员危机与责任意识，训练团队精神，激发大家的积极拼抢意识与参与性；

规则：全体拼桃花，成为剩者即为胜利，获得奖励！

效果：学员感受深刻，他们会明白大环境中要学会拥有危机意识，要学会团队作战，要学会主动付出与拼抢，否则只有淘汰与落败。从而激发和感悟到自己在团队中要扮演好角色，但当好责任，时刻了解大环境，时刻拥有危机与责任意识。

第七单元、营销精英从优秀到卓越基石 —— 责任重于泰山

一、成就是“责任”的代名词

- 1、责任的涵义
- 2、成为领袖须承担责任
- 3、责任不容推卸
- 4、主动承担责任

二、责任就是执行到位

- 1、重视自己的工作
- 2、干大事从干小事开始
- 3、消灭借口，迈向成功

【大型挑战启智体验训练】“我们是一家人” (3小时左右)

目的：训练团队精英挑战精神，付出精神，责任精神，团队凝聚力；

规则：以小组为单位，进行老师指定报数动作的训练展示，各组进行比赛，胜出者获得奖励；

效果：通过挑战与比拼，极大的提升团队士气，激发大家荣誉感，拼搏精神，狼性精神凝聚力，协作精神等。

第八单元：营销特种兵不断自我突破——战胜自我，迈向巅峰！

一、如何突破自我

- 1、人生需要不断突破自我！
- 2、裹足不前的危害
- 3、为什么会停止进步
- 4、突破需要战胜自我
- 5、自我设限的内在障碍

二、战胜自我，迈向巅峰

- 1、战胜自我需要突破信念的设限
- 2、成功在于做自己未做之事
- 3、自我展示的重要性
- 4、如何展示自我

【大型互动启智体验训练 1】“吞火”“灿烂” (1小时左右)

目的：训练学员挖掘及展示阳光影响力，付出精神；

规则：由导师引导，每个人进行个人阳光积极精神的带动；

效果：通过训练，使学员认识到自我精神风貌的积极影响力，同时训练和提升自己积极阳光风貌。

第九单元：营销特种兵达成目标方法——设定目标及行动大会

一、目标的认知

- 1、目标的涵义
- 2、设定目标的五个关键
- 3、达成目标的步骤

二、如何达成目标

- 1、达成目标的时间管理策略
- 2、实现目标的增速剂：承诺法则
- 3、行动大会

三、落地执行训练：行动约誓 (1小时)

目的：学习后的执行落地环节，引导大家设定下阶段目标，定下执行计划；

规则：由导师引导，每个人设定近期 1-3 个月目标，同时学会制定执行计划；

效果：通过训练，使学员清晰阶段性工作目标，设定达成计划，从而为绩效提升做好准备。

第十单元：营销特种兵自我激励——把自己放到生命的王位

- 1、把自己放对位置
- 2、主动发挥自己的价值
- 3、做自己生命的主角
- 4、敢于展示，用于承担！

大型个人与团队挑战训练：团队成果展示 (1.5 小时)

目的：训练团队成员感悟力，付出精神，参与积极性；

规则：以小组为单位，将三天二晚学习体会编成小品进行成果展示；效果：通过展示，使学员认真展示自我精神风貌，从更多方面发现和展示自己才华，提升自信等。

第十一单元：课程结束仪式

- 1、重点知识回顾
- 2、互动：问与答

-
- 3、学员：学习总结与行动计划
 - 4、企业领导：颁奖
 - 5、企业领导：总结发言
 - 6、合影：集体合影