



打造无坚不摧的营销尖兵——

营销精英 “狼性执行力特训”

——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）

本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。

【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、狼性精神、执行力提升，责任、突破，团队协作，凝聚力提升等。

【培训形式】

理论讲授 60%、实战演练 30%、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、了解卓越销售精英的素质要求；
- 2、具备成为卓越销售精英必胜信念！
- 3、为企业打造具战斗力，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、训练营销人员狼性执行力；
- 6、学习提升销售绩效的秘密法则等。

【讲授课时】

培训设计时间：2天1晚特训

【课程反馈效果】  (最高五颗星)

【课程内容】

第一单元 成就狼性营销精英的必要认知

一、成就狼性营销精英的必备认知

- 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、狼性营销精英的必备素质——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“狼性”是什么？（10分钟）

大型互动与游戏：狼性销售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，取狼性团队名字，选头狼等，最先完成有绩效奖励！
- (3) 预计效果：学员参与积极度非常高，极大调动了大家热情与拼搏精神！
- (4) 这个环节公布狼性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！一次激发大家的狼性拼搏精神。

第二单元 营销精英狼性执行力的基石——心态决定成果

一、成功者的特质是什么

- 1、你的梦想是什么？如何实现？
- 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

二、心态是执行效果的根源

- 1、为什么人会抱怨
- 2、消极心态对个人的巨大影响
- 3、成长和改变就是向内求而不是向外

体验心灵感悟：消灭借口（全员参与，时间：1小时）

- (1) 目的：认清好坏结果是自己造成的，自己是一切的根源，消除抱怨，不负责任；
- (2) 规则：组成搭档，事件分享；
- (3) 效果：增加体验性，体会了“心态能力其他”与成功的关系，使学员更快开悟！

第三单元、营销精英打造狼性执行力的核心基因——狼性精神

- 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、“信心与信念”的真实涵义
- 5、“信心与信念”的强大威力
- 6、如何具备“信心与信念”

7、大型心灵启智体验互动训练：“信心与信念” 时间：1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 营销精英迈向卓越的人格修炼——“感恩与忠诚”

一、感恩营造良好人生之路

- 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、感恩营造良好事业之路

二、感恩具体实施——用行动与结果来感恩

- 1、小孝治家、中孝治企、大孝治国
- 2、感恩体现在行动
- 3、感恩要创造结果
- 4、感恩领导同事

大型启智心灵体验训练：“感恩”（1小时）

目的：引导学员体会感恩是做人根本，是赢得福报支持根源；

规则：两人搭档做活动，激发感悟成长！

效果：学员会感受很深，会发自内心自觉分享对父母，企业与领导老客户同事的深深感恩之情。

第五单元、营销精英自动自发狼性执行力关键——危机意识与个人竞争力

一、营销市场竞争的残酷性

- 1、竞争对手对你意味着什么
- 2、没有竞争力就意味着淘汰
- 3、营销精英的竞争力测试
- 4、讨论：你的竞争力有多大

二、营销精英如何提升竞争实力

- 1、能力的提升
- 2、职业素质的提升
- 3、人格魅力的提升等

大型互动与体验游戏：“危机与挑战”（1.5小时）

目的：激发学员角色意识，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团队作战，要会主动付出与拼抢，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。

第六单元：营销精英狼性执行力价值——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。

第七单元：营销精英狼性执行力突破——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、恐惧的危害
- 3、为什么会恐惧
- 4、恐惧的种类
- 5、如何战胜恐惧

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】“吞火”及“灿烂”（1.5—2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。

第八单元：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

