

# 《突破瓶颈-赢战红海》管理层

## 【课程背景】

当前很多企业深处红海行业，竞争激烈、出现瓶颈、甚至痛苦不堪，但是看一看这个企业的做事格局、做事风格、环境面貌、职业化程度、销售策略、管理细节等等就会发现，是由于自身水平局限才造成如此被动的局面的，且同行也都比较一般——但是，这就是商机，众人皆醉我独醒，只要处处多走那么一小步，合起来就是一大步，足以远远甩掉同行，反而最终在红海里面找到“蓝海”。

## 【课程对象】

总裁、老板、高管、中层、店长、创业者、合伙人等(时间长度根据需要可长可短——短则半天，长则两天)

## 【课程收益】

本课就是这样一门课程，给管理者们大量高明且落地的理念和技能技巧、甚至是消除管理盲点，让管理者开眼开窍、让普通企业也可操作、也能迅速上手变成企业的优势，最终赢战红海——赢在红海。

## 【课程大纲】

### 第一部分 企业团队格局

#### 第一章、格局是一切的大前提。

- 1、创业之前的雄心规划。
- 2、经营中期的企业胸怀。销售管理要大气、有格局。
- 3、百年品牌的博大眼光。

#### 第二章、为什么很多企业团队不能做大做强？

- 1、人自身的局限性。
- 2、方向上的局限性。

3、综合因素的局限性。

### **第三章、如何提升团队格局？**

1、睁开眼睛、敞开胸怀、保持先进性。

2、团队要有简单、响亮且全体认可的口号。

3、多在市场里游泳。

4、销售管理要搞定客户心理，让客户惊喜、感动。

5、处处高标准、坚持高标准。

## **第二部分 正规正规再正规。**

### **第一章、正规化让企业团队走得更远。**

1、正规度与企业团队优劣成正比。

2、正规度与企业团队寿命成正比。

3、正规度与企业团队成就成正比。

### **第二章、突破瓶颈，从正规化开始。**

1、正规化是最正能量的差异化。

2、正规化是很多团队急需提高的。

3、正规化会产生更多惊喜。

### **第三章、如何打造正规化的团队？**

1、高度职业化：干一行、像一行。

2、卖相、卖相、卖相。

3、工欲善其事，必先利其器，优化销售工具。

4、高度职业精神：企业家精神、工匠精神。

5、高度情怀和理想：提升民族产业，作出表率。

6、做销售最终就是要协助企业做品牌。

### **第三部分 做事风格——光芒万丈、犀利叫绝**

#### **第一章、优秀团队做事无不光芒万丈、直穿人心、强势犀利、充满商业侵略性。**

- 1、用产品说话。
- 2、用服务说话。
- 3、用情怀说话。
- 4、要有高明的销售理念。
- 5、高效开发客户资源、拓展人脉。
- 6、会见客户与接待客户的卓越技巧。
- 7、管理好客户投诉，做深度营销。
- 8、强势优秀的销售管理制度。

#### **第二章、然而很多团队越来越平庸无奇、保守软弱、腐朽落后。**

- 1、越来越像一碗温吞水。
- 2、没有了商业侵略性。
- 3、公司内部发霉变质。
- 4、不再先进了，不再令人激动了。

#### **第三章、如何让团队恢复犀利与光芒？**

- 1、多启用有情怀、有头脑、有格局的有心人。
- 2、多游市场——在市场中寻找答案，保持市场化精神。
- 3、精雕产品——用爆款情怀的产品、工匠精神、优质感人的服务，让客户相见恨晚、拍案叫绝。
- 4、做事要主动、强势、霸气、漂亮。

### **第四部分、团队人才建设——招什么人，成什么事**

#### **第一章 优质的人才建设理念。**

- 1、一定要有卓越的招聘战略。

- 2、招聘就是销售，销售的是公司本身。
- 3、招聘是团队全体人员共同的大事，绝不仅仅是人事部的事。
- 4、招聘是管理水平的集中体现。
- 5、招聘是赏你个工作吗？什么是用心血去招聘？
- 6、优质人才的巨大作用。
- 7、招聘的常见弊病。

## **第二章 优秀的人才建设技巧。**

- 1、团队招聘工作的安排。
- 2、招聘人员的培训与选拔。
- 3、常见的招聘渠道及高效利用。

## **第五部分 员工心态管理——认头跟你、工作带劲**

### **第一章 优秀团队制度赏析。**

- 1、优秀团队制度案例。
- 2、优秀团队制度解析。

### **第二章 很多公司的制度是在激励员工吗？**

- 1、常见不合理团队管理制度。
- 2、反例：你们为啥不努力？——笨老板的抱怨
- 3、不合理激励制度分析。

### **第三章 普通企业如何让管理制度更具魅力？**

- 1、按市场规律办事，按人之常情办事。
- 2、多扪心自问：员工凭什么？
- 3、适度添加一些感人、惊喜的内容。
- 4、“穷公司”的激励方法——非物质激励

### **第四章 销售心态管得好，员工业绩高**

- 1、让员工不再认为金钱是肮脏的东西、不是万恶之源。
- 2、让员工明白凭什么要做销售。
- 3、让员工理解打工挣钱就是资源交换的过程。
- 4、让员工明白销售是优秀的职业。
- 5、让员工明白做的是正义的事情。
- 6、让员工怀着商人的心态去做销售。
- 7、让员工明白做销售要排除误解和偏见。
- 8、让员工头脑清晰，知道做销售最重要的是什么。

## **第六部分 执行力管理——让员工高效工作**

### **方式一：授权式。（适合水平高的员工）**

#### **第一章、有效授权让团队更有威力和活力。**

- 1、解放主管
- 2、减少瓶颈
- 3、发挥专长
- 4、激励部属
- 5、建立责任
- 6、发展员工
- 7、和谐氛围
- 8、提升绩效

#### **第二章、管理者不愿授权的原因**

- 1、效率假象
- 2、缺乏信心
- 3、害怕挑战
- 4、不信任他人

- 5、没有合适的人手

### **第三章、选贤任能**

- 1、对下属授权应进行的考量
- 2、评估你的下属，授权给谁？

**方式二：任务委派式。（适合水平低的员工）**

#### **第一章 让怨人乐意干**

- 1、不要指望完全消除怨人。
- 2、善于管理怨人。
- 3、让员工动机强。

#### **第二章 让庸人干得对**

- 1、会命令。
- 2、铺好路。

#### **第三章 让懒人干得快**

- 1、启动快。
- 2、催促紧。

#### **第四章 让笨人干得好**

- 1、布局好。
- 2、运转顺。
- 3、精神佳。
- 4、协作好。
- 5、检验严。

#### **第五章 让团队更光明**

- 1、制度好。
- 2、风气好。

3、发展好。