

# 《打造销售团队狼性执行力》

## 【课程特色】

讲授、游戏、研讨、案例分析等互动方式，课程引入了最新的教练技术、建构主义、引导技术、行动学习等新式教学方法！

**【课程对象】** 公司全员、企业部门经理、主管、各级基层人员

**【课程时长】** 1天（6小时/天）

## 【课程大纲】

### 一、破冰

- 1、破冰
- 2、宣布规则

### 二、什么是执行力与执行力的方向

- 1、什么是执行力？什么是团队执行力？
- 2、执行力的方向-客户价值
  - 1) 什么是客户价值？
  - 2) 什么是客户外部客户价值与内部客户价值！

### 三、态度与执行

- 1、执行力的ABC理论
- 2、责任心与执行力
  - 1) 为什么要负责任？什么是负责任？
  - 2) 运用案例做负责任互动测试！
  - 3) 结合实际负责任练习

为谁负责任？

负什么负责任？

如何去负责任？

## 2.融入的态度

1) 为什么要融入？工作现状，融入的好处，不融入的危害！

2) 什么是融入？与公司目标一致、利益一致，融入的意义。

3) 融入融什么？融身、心、状态！

4) 结合实际融入练习，下一步如何去做！

## 3、积极的态度

1) 什么是积极？什么是消极？为什么要积极？

2) 如何积极？三个互动及示例：凡是发生不见得是坏事，福气、正常，感恩一切。

3) 结合实际积极练习！

## 4、认真的态度

1) 什么是认真？

2) 认真活动测试引导！

3) 绩效阶乘引入：企业版、个人版不同版本讲解！

4) 结合实际认真练习！查找各自工作中可以改进之处。

## 5、学习的态度

1) 学习是什么？为什么要学习？行业大佬们对待学习的态度。

学习意味着对思维方式、行为方式进行全方式改变

你可以不学习但竞争对手不会放弃学习！

所有使我痛苦的必使我落后，所有使我舒服的必使我强大

2) 个人案例引入，职业发展变化，带来的收益。下一步如何学习，学习方法的引入和传授。

3) 结合实际学习练习，下一步如何去做！

#### **四、结果与执行**

1、客户为结果付钱，企业依靠员工提供的结果而生存

2、什么是任务，什么是结果

3、结果三要素

4、做结果的方法：外包思维法、底线思维法、分解思维法

5、结果定义训练：结果与任务训练-执行的底线

#### **五、目标与流程体系：监督管控**

执行力的精髓——4R 业务流程管理体系

事前以结果定义职责、奖惩承诺

关键目标责任分解

过程管控，跟踪检查

业绩评估，即时奖罚

#### **六、结尾**