

《销售团队凝聚力与忠诚度特训》

【课程背景】

市场的竞争表面上是产品、服务、价格、品牌的竞争，实质上却是企业员工的品质、能力和心态的竞争。如何提升销售团队的执行力？如何对销售团队进行职业化打造？将是企业提升竞争力的必由之路！

销售人员的执行力不提升，所有的培训、产品革新以及业务方案都等于零。执行力决定一家企业的发展，销售人员执行力决定了市场占有率，更是公司持续发展的源动力。为什么公司的销售业绩一直要老板自己扛？一个销售明星的离开给业务带来巨大伤害？执行不是一个人的使命，执行是真个销售团队的魂！方案制定了，销售人员却迟迟不行动？

话术背完了，业绩却停滞不前？

计划制定了，月月无法达成目标？

考验执行力的唯一标准就是速度，抢占市场要速度，竞赛方案要速度，客户服务要速度！一个销售团队执行力强弱，是团队的竞争力和战斗力的体现；一个人的执行力强弱，是个人的领悟力、工作态度以工作技能的综合体现。

作为销售人员，执行是魂，没有执行，一切都是零。只有突破自我，高效执行才能完成销售业绩，销售业绩就是王道，销售业绩就是考量每位销售人员的唯一标准；而执行恰恰是达成业绩的唯一途径。

【课程收益】

- 1、职业化销售心态训练与提升；
- 2、使员工从要我做到我要做的转变；

- 3、提升销售员工积极应对客户、快速融入销售团队、为企业及团队负责的意识；
- 4、提升销售员工的顾客服务意识、团队协作意识；
- 5、提升销售员工结果意识与工作执行力；
- 6、帮助管理层和销售人员进行提高能力，从而使他们以一个高水准的效率进行工作。

【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】 一线销售人员，销售主管，销售经理，销售相关骨干人员

【课程时长】 2天（6小时/天）

【课程大纲】

一、课程大定向

1.破冰

2.定向引导

引发学员对未来的思考，引发学员对现实的不满

引入教练技术的工具，认识到从心开始。

3.团队建设与分组

二、亮剑--工业品销售感恩凝聚力基础训练

1、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？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) 结合销售情景、团队阶段特点进行实际融入练习，下一步如何去做！

2、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) 结合销售情景引导积极面对练习！

3、自信的态度

1) 为什么要自信？什么是自信？

2) 自信四维空间图，伴随案例讲解。

3) 作为业务人员的自信什么？相信自己的公司、产品、人品！

4) 结合公司实际，做优势发掘练习。

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：企业销售业绩提升版、个人业务能力成长版不同版本讲解！

4) 结合实际认真练习！查找各自工作中可以改进之处。

5、全力以赴的态度

1) 为什么要全力以赴？什么是全力以赴。

2) 故事引入、案例讲解。

3) 场景互动，激发学院全力以赴的内心动力。

4) 结合实际全力以赴练习，下一步如何去做！

6、坚持的态度

1) 互动，行业有无好坏？职业有无好坏？

2) 个人案例引入案例讲解。

3) 引入业务员成长的阶段论，引入职业生涯规划！与公司共成长，共发展。

三、亮剑--工业品销售感恩凝聚力升级训练

1..信任主题——“信任倒”活动

通过“信任倒”活动使员工切身感受到他和团队的关系，突出团队的力量，增强员工的归属感及凝聚力。

2.负责任主题——“领袖风采”活动

通过该游戏使员工体验到在打造高绩效团队中信任的力量是最基本的，并反省到自己一直在团队中是如何有意或无意忽略了身边同事的协作与支持的，从而愿意从自己调整心态愿意站在不同的角度创造我们一直想要的团队-----真诚、合作伙伴、肯定的团队氛围。

3.凝聚力主题——“企业兴亡、责任在我”活动

通过“迈向成功之路”活动使员工切身感受到企业是如何一步步发展到今天的，而我们作为企业中的一员今天要如何来行动才能实现企业的、部门的、个人的工作目标。

4.全力以赴主题——“破产重组”活动

经过紧张、深刻的有方向的练习，学员自我感受到内心明显的变化，这些练习就如同一面明亮的镜子令学员深刻觉察到自己的综合素质，认识到企业成长的艰辛，认识到个人的不足，坚定发展的信念。

5.感恩主题——“蓝丝带”活动

通过“蓝丝带”活动让学员感受到，我们是可以创造奇迹、创造不同的人，在工作、生活中肯定每个人的价值，不论我们是谁，都有这样的能力。

四、课程结束