

# 点燃心火 超越巅峰

## —— 狼性文化高效团队训练营 ——

主讲：华为销售专家 胡金刚

### 【课程背景】

当下的销售团队缺的不是方法、技巧与理念，缺的是一种精神。

高绩效的销售团队呼唤每一个队员有这样的特质：

“目标明确、积极主动、锐意进取、协同作战”

这就是是“狼的精神”特质：追逐胜利、荣耀和成就感；一支拥有众多的狼性的销售团队，将为企业赢来利润、自信、生产力、市场份额，和对未来的无限可能性。

真正的狼性营销团队是要学习狼性的优点。更要有狼性团队的战斗能力和战斗志气，需要挖掘每一位销售成员的心灵深冰山，激发内心积极能量和潜力。

### 【课程精华】

#### 1、讲授与练习，让学员互动演练

老师从自身华为狼性文化实际工作经营出发，深度解析何为“狼性文化”，并通过实际案例与演练，让“狼性文化”得以生动的演绎，通过小组的互动让每个成员成为狼的特质。

#### 2、视觉引导，将“狼性”映入大脑

狼性文化独创模型，将“狼性文化”视觉化、简易化，让之前大家听到的概念瞬间变成可以实践的日常行为。

#### 3、老师示范，体验式训练点燃内心火焰

本课程将通过全程体验式学习。解开学员自己的心灵密码，唤醒“狼性团队”的进攻性和执行力，从而点燃每个销售人员内在的心灵之火。

### 【课程收益】

- 1、让学员重新找到生命的责任和自信，建立以积极正面思考为主体的团队文化；
- 2、让学员面对压力能驱动为动力，能充满激情地冲锋陷阵，逆境中如何保持状态；
- 3、塑造销售团队的执行系统，强化结果意识，在团队中杜绝各种借口滋生的土壤；
- 4、让学员了解责任的含义，通过分析内涵，引发学员的思考，自发改变心态；
- 5、引导学员将责任意识应用到实际工作中，提高绩效。

### 【适合对象】

销售总监、销售经理、资深销售等相关专业人士。

【课程时间】1天（6小时）

### 【课程纲要】

#### 第一篇、呼唤“狼的精神”

##### 一、销售环境中的丛林法则

- 1、客户、销售、团队与公司的关系
- 2、寒冬、饥饿感与危机就在眼前
- 3、“狼性文化”让销售激情四射
- 4、小组讨论：一个销售高手的共同特质

案例解析：《华为如何用“狼性文化”度过“寒冬”？》

##### 二、“狼性文化”点燃心火

- 1、业绩、荣誉与获得感
  - 2、责任、担当与成就感
  - 3、自信、喜悦与幸福感
  - 4、课堂故事：我的巅峰时刻
- 案例分享：《狼的一生让狼不枉此生》

## 第二篇、破解狼性文化

- 一、狼的七大处世哲学（用华为销售案例做阐释）
  - 1、卧薪尝胆：2004年的任正非
  - 2、团队精神：华为攻城策略分享
  - 3、自知之明：华为的可为与不可为
  - 4、同甘共苦：华为的“胜则举杯相庆，败则拼死相救”文化
  - 5、成果导向：客户为中心，睡在客户的机房里 30 个日夜的兄弟
  - 6、温情如水：团队友情胜似兄弟亲情
  - 7、绝不放弃：追到香港，决不放弃的信念让订单从口中夺得
- 二、“狼性团队文化”的四大特征
  - 1、目标统一，方向一致
  - 2、计划周详，行动迅速
  - 3、分工互助，绝对执行
  - 4、纪律严明，奖罚分明
- 三、“狼性团队文化”对领导的要求
  - 1、头狼文化
  - 2、顾全大局
  - 3、结果导向
  - 4、高瞻远瞩

## 第三篇、“狼性文化”团队打造

- 一、独狼修炼秘诀 —— 个体狼性打造
  - 1、积极主动：成长来自主动承担，成功来自积极心态
  - 2、目标坚定：咬定目标，集中精力，让专注产生力量
  - 3、谋而后动：规划让自己清晰，计划让行动产生成果

课堂实践：《制定一份自我独狼规划》
- 二、群狼修炼秘诀 —— 团队狼性打造
  - 1、众狼一心：让双赢思维武装自己与团队
  - 2、狼亦钟情：聆听对方，了解彼此需求（团队成员、客户第一）
  - 3、个体整体：整体利益与个人利益的平衡，大河水溢小河满
  - 4、团队共创：《打造高效团队，创造年度辉煌》

## 第四篇、点燃心火、超越巅峰汇报篇

- 壹、 团队呈现
- 贰、 团队承诺
- 参、 感恩环节