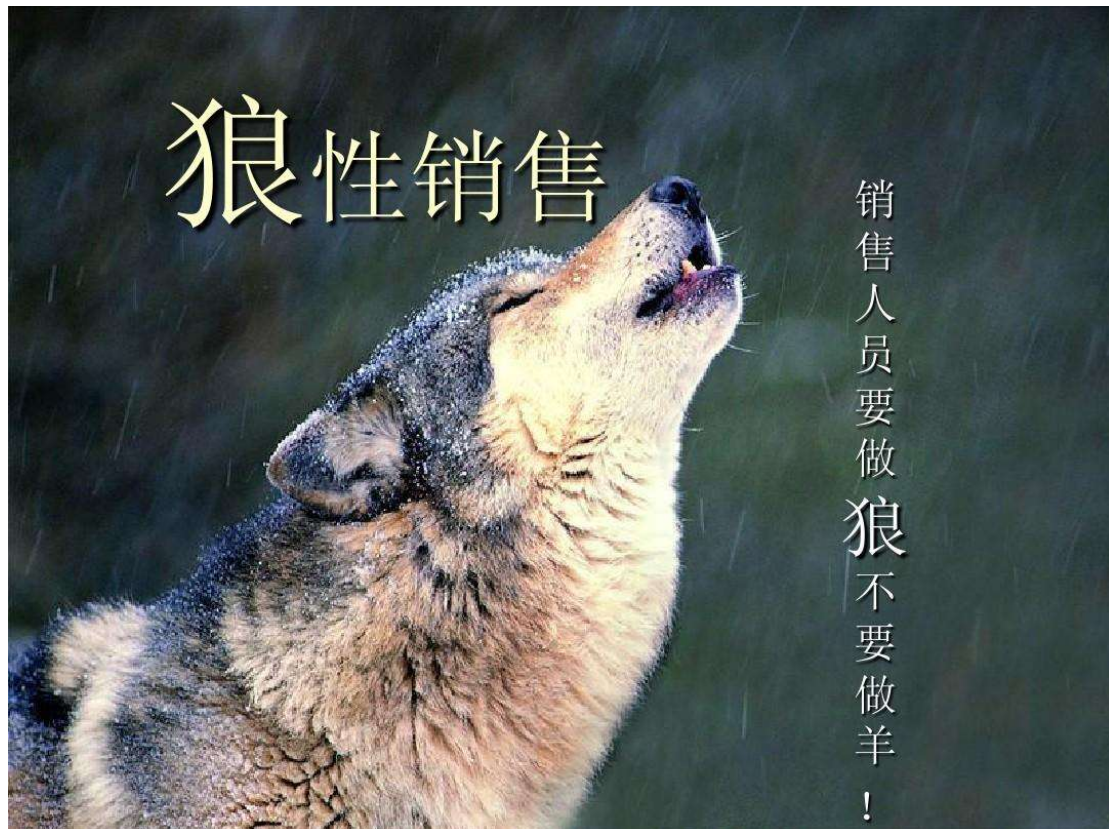


《“打造狼性营销团队”》



主训：曹恒山（大嘴老师）

《打造狼性销售团队》—“狼性营销经理人”特训营

【授课时间】

2天（每天6小时）

【学员】

销售团队管理者、销售副总、总监、区域经理、销售骨干等等

【课程收益】

1、学习如何组建和打造具有狼性的营销团队；

- 2、学习行动营销，主动出击市场，学会死咬不放的战斗精神；
- 3、学习狼敏锐的嗅觉，拓宽客户渠道，灵活运用营销工具抓住准客户；
- 4、学习狼性销售的高级沟通策略和谈判成交技巧。

【主训老师】

曹恒山（大嘴老师）/著名销售技巧培训大师

12年教龄 资深销售技巧培训师 31家企业常年营销管理顾问

全国百强老师 十大销售培训师

中国高级注册培训师

国家二级心理咨询师 心协会员

美国 NGH 催眠师

全国优秀青年经管作家

无锡作家协会会员

江南大学 MBA 企业家辅导员

【老师著作】

《林妹妹升职记》、《享受拒绝》、《谁懂客户谁拿订单》、《销售这样说才对》、《大客户谈判》、《我的第一本销售工具书》等等。

【选择曹老师的四大理由】

1、经验丰富

曹老师有着长达 13 年的讲课经验，曾为 400 多家企业授课、受训学员过万，其中为 31 家企业担任常年管理咨询顾问及销售团队辅导老师。

2、风趣幽默

曹老师主张“快乐学习”，课堂没有填鸭，只有是欢乐、活泼、游戏、故事、讨

论及情景演练，使学员在轻松幽默的氛围中学习，让学习过程快乐而有趣。

3、实战接地气

曹老师是一线销售出身，又担任多家企业管理顾问和团队教练，因此手里的案例丰富，课程内容大多都是学习后马上就能运用到工作中去的“干货”，而且课堂中曹老师会安排很多模拟练习。

4、学员评分高

由于曹老师课程“干货”接地气又风趣幽默，所以课程满意度非常高，学员平均打分在 97 分以上。

【课程大纲】

序章\狼性团队的组建

第一章\潜能激发（激发狼性）

第二章\狼性团队的十一个管理技能

第三章\狼性销售的十大成交策略

【上课守则】

每个人都是主角

放下一切，尽情参与

只有你要，你才会得到

影响别人学习就等于犯罪



曹老师著作

【课程大纲】

前言：

狼性销售四大特征：

1、嗅觉灵敏——捕捉客户需求、抓住成交信息

2、团队协作——轮杀技巧

3、死咬不放——持之以恒、锲而不舍

4、渴望生存——对成功强大的企图心

序章、团队组建

破冰：互动暖身游戏

分组：（6-8 人一组）

1、选出组长

2、队名（与狼有关）、队呼、团队风采展示 PK

3、课程过程中，根据团队发言、互动的积极性给予分数奖励，课程结束奖

励优胜小组

第一章、潜能激发（激发狼性，突破自我设限）

自己就是一块最大的宝藏。——潜能激发大师 安东尼·罗宾

一、寻找达成目标的动机（企图心）

寻找人生目标

孙正义的人生目标计划

曹老师的十个人生目标

你还在浑浑噩噩吗？

为了让自己充满能量，请列出的“梦想清单”

课堂互动：制定自己的“梦想板”

选出自己的核心目标



课堂作业：为你的核心目标制作思维导图

制作自己的年度目标，并做分解

PK 游戏：齐眉棍

课堂讨论：目标的达成=目标的分解

二、成功者永不抱怨

《不抱怨的世界》

销售精英从不抱怨

推荐：紫手环运动 带上紫手环，告别抱怨

不抱怨的 6 个步骤

不说“我以为”“因为……所以……”

机会都是产生在抱怨的地方。——马云

抱怨越多，商业价值越大！



三、突破自我设限

土豆游戏 课堂讨论

一切困难都是自己的想像，都是自己设定的假象。

挑战不可能！

训练厚脸皮：脸皮的厚度等于皮夹子的厚度。——曹恒山

互动游戏：疯狂的舞蹈

PK：选出最疯狂的小组

要成功先发疯，头脑简单向前冲！冲！冲！——徐鹤宁

沙丁鱼的故事

百米赛跑的 10 秒极限

突破心理高度

提高 AQ——逆境商

《享受拒绝》

观赏电影——《超越巅峰》

课堂讨论：从短片中看到了什么？分组发言

四、给自己一片悬崖

“破釜沉舟” 项羽“巨鹿之战”

留澳学生的故事

不逼自己不知道自己有多厉害！

五、锲而不舍

狼性销售之一——死咬不放

蒙牛新员工试题：荷花池开花

案例：走了狗屎运的表弟

销售员只有两种态度：要么放弃，要么永不放弃！

六、马上行动！

要从今天开始，马上行动，拒绝一切拖延。

任何语言都是苍白的，你惟一需要的就是马上行动，一个行动胜过一打计划。

——美国第 34 任总统 五星上将 艾森豪威尔

第二章、狼性团队的十一个管理技能

一、赞美的能力

提倡“赏识管理”

大棒还是面包？

坚持每天赞美两次，你将拥有全世界的爱。

二、批评的能力（沟通力）

批评也是一种艺术

不当众批评

批评的流程

三、开会的能力

能开高效会议的领导才是好领导

如何开晨会、周会

如何做“复盘”会（一个销售行为结束后必须做复盘）

案例：联想的复盘会

复盘的好处

复盘的种类

复盘的流程

复盘的注意点

一对一的会议如何召开

四、执行力

什么样的团队是缺乏执行力的？

缺乏执行力有什么弊端？

如何拥有良好的执行力？

狼性团队守则之——服从第一

五、招聘面试技巧

销售负责人最大的成交就是成交销售人才。

(一)、招聘的五大渠道 (包括挖角技巧)

(二)、面试的“望闻问切”

(三)、提问话术

(四)、体验式面试

六、学习力

经理人学习的重要性

如何利用零碎时间读书？

如何快速阅读

曾子曰：“吾日三省吾身——为人谋而不忠乎？与朋友交而不信乎？传不习

乎？”七、授权的能力

猴子法则

有效授权才会激发团队潜能。

善于授权才会培养人才。

授权的过程

八、高效率沟通

沟通不过夜

案例：比尔盖茨的三句话

减少沟通环节

多问几个“为什么”——不自以为是

提问技术核心——反问技巧

故事：拂晓就撤退

九、威信力

威权 ≠ 威信

如何获得威信

十、目标管理

目标管理的重要性

游戏：齐眉棍

设定目标的 SMART 法则

给员工树立人生目标——寻找动机

做目标分解

目标管理工具：“目标管理卡”

现场互动：做一个下个月的目标管理卡

十一、核心领导力——教练技术

教练型领导与普通领导的区别：

教练式——启发下属自己找到解决问题的方法

普通式——直接告诉员工该怎么做

教练式提问话术

故事：老鹰与鼯鼠

善于利用下属智慧的领导才是好领导。

第三章、狼性销售的十大成交策略

1、大客户销售法

20/80 法则

大客户的分类方法

大客户的需求分析

大客户信息搜集与建档

2、成交时机的把握

狼性之一——对成交信息的敏锐嗅觉

没有最好的成交技巧，却有最好的成交时机！——汤姆·霍普金斯

客户想要成交的 8 个提前信息

从肢体语言中获取成交前的信息

3、杀单法——轮杀技巧

杀单的真实目的——逼出抗拒

杀单的工具——合同

合同成交法的流程和注意

单兵时代已经过去，团队协作签单才是王道！

轮杀技巧：一杀、二杀、三杀……

团队协作成交成功率是单兵作战成功率的 2.5 倍！

课堂练习：轮杀练习 轮杀话术的设计

4、解除客户抗拒

为什么不成交？因为抗拒没有被解决

说出来的抗拒都不是真正的抗拒！

解决客户抗拒的绝招：“平行架构法”

在不与客户辩论的情况下说服客户

平行架构法的流程 课堂练习解除抗拒

5、“将军”成交法

解决客户的反悔

6、短缺策略

物以稀为贵——饥饿营销

短缺策略的三个步骤

课堂角色扮演

7、从众策略

牧群理论 从众策略的实施步骤

8、FBI 销售法

(1) 特点(Feature)

(2) 好处(Benefit) (利益)

(3) 举例 (Illustrate)

9、假设成交法

10、“起死回生法”或“门把销售法”

课程结束，曹老师将预留 15 分钟的课堂提问。

备注：

- 1、课程开始前，曹老师会做电话访谈，并对公司销售产品和企业文化进行深入的了解和学习，以追求课程的针对性；
- 2、课程开始时会给团队分组，然后进行组与组之间的 PK 和角色扮演等互动练习，每次上课都会根据发言、互动及其他课堂表现进行加分和减分。
- 3、课堂会做角色扮演等互动练习，尽量在课堂中就能掌握销售管理和成交技能。

