

打造狼性营销团队特训营

主讲：吴昌鸿

课程收益：深入分析营销团队现状，让学员认知当前的市场竞争压力及应该具备的竞争意识，

职业化意识，打造狼性营销团队，学习如何保持职场动力，做一名职业化的员工，从而打造

一支具备执行力、战斗力，无往不胜的队伍。

课程对象：营销团队及需要学习的人员

授课方式：理论导入+现状剖析+实战案例+多媒体教学

课程时间：1—2天

▮ **分组教学：**课程开始之前分组，培训以小组为单元进行讨论并 PK，根据问答、案例分析、演练等得分最后评出获胜组予以表彰。

第一章、营销精英职业化修炼

一、营销精英信念体系重构

- 1、情绪 ABC 理论
- 2、是什么让你形成消极的信念？
- 3、为什么要改变消极的信念？
- 4、根除消极信念的重新架构法导入
- 5、有效改变消极信念的五个步骤

二、员工的四个不良习惯

- 1、推卸责任
- 2、不会受权
- 3、“做任务”而不是“做结果”
- 4、不善于“团队合作”

三、职场精英必修职业理念

- 1、态度决定一切
- 2、优秀的人不抱怨
- 3、自信让你更加成功
- 4、反省自我——我是一切的根源
- 5、千万不要“自我设限”
- 6、沟通就是互动——山不过来我过去
- 7、“差不多”思想让你永远不会成功
- 8、要想天助，首先要自助
- 9、每一处土地都是一座钻石矿

案例：多案例分析

第二章、狼性团队建设

一、以狼为教练，向狼学习

- 1、冷静达观的强者心态
- 2、卧薪尝胆等待机会
- 3、面对失败毫不气馁
- 4、千变万化发动进攻
- 5、众狼一心抗拒敌人
- 6、自由放纵的性格
- 7、奉献、感恩、忠诚
- 8、沟通胜于暴力战斗
- 9、永远保持强烈的好奇

二、团队认知

- 1、没有完美的个人，只有完美的团队
- 2、团队与群体的区别
- 3、团队建设的原则与方法
- 4、高效团队的基本特征

三、形成团队执行合力

- 1、把公司当作自己的公司
- 2、树立团队意识，学会与人合作
- 3、团队思考——持久执行的保障

四、个人成长修炼

- 1、目标管理的方法
- 2、时间管理的方法
- 3、养成高效能的习惯

案例：华为的狼性文化

第三章、团队沟通技巧

一、沟通概述

- 1、沟通的重要性
- 2、沟通的双70%法则
- 3、沟通就是为了有效
- 4、沟通的基本问题和原则
- 5、沟通的规律和要点

二、沟通的六大障碍

- 1、价值观和立场不同
- 2、文化差异
- 3、观念和心态差异
- 4、具体技能差异
- 5、没有共同背景
- 6、情绪影响

三、如何达成有效沟通

- 1、诚信宽容的沟通心态

- 2、有效倾听的技巧
- 3、三种沟通模式
- 4、进入对方的频道
- 5、个性化沟通
- 6、高效沟通六步系统流程

四、职场全方位沟通技巧

- 1、向上沟通
- 2、平行沟通
- 3、向下沟通
- 4、简化语言
- 5、先听再说

互动：沟通游戏

第四章、打造结果执行力

一、不要任务，要结果

- 1、完成任务≠结果
- 2、结果是做一个员工的底线
- 3、执行型人才的四个标准

二、心态决定行动

- 1、行动，来自结果心态
- 2、不是“想要”，而是“一定要”
- 3、结果心态三要素

三、行动决定结果

- 1、行动才能出结果
- 2、立即行动，速度第一
- 3、行动要有重点
- 4、不要借口

四、如何打造团队高效执行力

- 1、把目标量化到每个流程
- 2、把目标细化到日常工作
- 3、一步一个脚印地达成目标
- 4、凡事追求完美
- 5、修炼人格，打造个人魅力

案例：知名公司的执行力分析

▮ 课程结束总结，问题解答，优胜组表彰。

❖ 课程全程穿插更多的案例分析、实战问题分析、互动问答、角色扮演、实战落地工具