

洞见心智-构建销售铁军文化

杨连合

【课程背景】

谈到销售，就会想到标准与规范，谈到文化，就会想到贴到墙上的几个大字，谈到心智，就会想到心理学、心灵鸡汤，其实这是相互融合的事情的两个方面，是软文化与硬规则的有效融合，只有通过规则才能构建铁军，只有通过文化做内核才能构建能打胜仗的铁军，这就是文化与规则的有效统一。

【课程收益】

掌握本质：文化与规则是阴阳的有效融合。

掌握方法：借事修人，季度谈话，271 规则的有效执行。

联系实际：根据本部门的实际情况，形成本部门的管理特色

构建团队：利用管理秘诀，构建有战斗力的团队。

【课程时间】 1 天

【课程对象】 营销、销售、产品、人事、财务等部门中高层管理干部

【课程大纲】

第一模块：企业文化是团队管理的定海神针。

一、使命、愿景、价值观

使命是企业存在的价值、
愿景是企业未来的方向、
价值观是企业运营的规则

二、团队组建

公司使命与个人发展的有机结合，
企业愿景与员工成长的有效关联
企业价值观与个人三观保持一致性
企业文化在团队的选、育、用、留的应用

三、管理者的职业发展

主管、经理、总监、事业部经理的差异
职业生涯发展要点

第二模块：团队管理的艺术即借事修人

一、利己达人

管理是严肃的爱
“帮助他们，成就自己”

二、管理是感受之感受

用户第一，产品为王在管理中的应用
预言未来在管理艺术中的应用

第三模块：绩效管理是团队管理的抓手

一、目标管理

年度目标、季度计划与岗位职责的有效衔接
个人目标与团队目标的有效融合

二、季度面谈

Review 的操作流程与操作要点
271 在管理中的应用

第四模块：阿里老话与团队管理

一、阿里老话

为过程鼓掌，为结果付酬
今天做好的成绩，就是明天最低的要求
对得起好的人，对不起不好的人

二、团队管理

过程与结果-没有过程的结果是垃圾，没有结果的过程是放屁
意愿与能力-能力是基础，意愿是动力
规则与助人-规则是表象，助人是核心