

## 打造高绩效的职业化团队 (2天13时)

### 【学习对象】

本课程适用于公司的全体管理人员与一线员工。

### 【学员收获】

- 企业文化—是企业竞争力的基石
- 文化落地—企业文化落地的工具与方法
- 绩效把脉--团队凝聚力、动力与执行力是如何影响团队和个人的绩效
- 你该干什么—员工和管理的角色定位与认知
- 破解低效团队的三大职场死穴---让团队重新建立凝聚力和向心力
- 五大黄金思维---打造团队职业化的思维意识与行为导向
- 外部沟通---如何沟通才能挖掘需求，说服客户，
- 内部沟通---打破部门墙，破解内部跨部门的重重障碍

### 【课程特色】

>>课程可定制：本课程设计遵循实战定制课程七步流程：**需求调研---问题分析---方案确认---提供案例---培训实施---提供工具---落地辅导**。可以用企业自己的问题案例现场解决企业的问题。

>>训练有特色：培训过程中每个模块遵循汪奎老师独创的四步流程：**道(为什么) ~ 术(怎么做) ~ 案例 ~ 工具(落地)**，通过案例思考、小组研讨、情景互动、案例总结引申等方式，让学员打开心门与老师一起思考、一起互动，帮助学员建立正确的思维体系，真正掌握并能够转化应用工具和方法。

>>讲师更实战：讲师本身就是从技术一线和销售一线成长起来的企业家，有6年一线大客户销售实战经验和15年团队管理经验，8年工业品营销培训与咨询经历。

>>工具可落地：本课程近几年已经被超过100多家企业培训后落地推进，每个模块均提供有工具或流程，课后可直接应用并转化落地。**课程结束后提供一个月免费电话辅导。**

【授课方式】采取“培”与“训”相结合的形式，“**实战演练+现场辅导+工具落地+行动计划**”四位一体的咨询式培训模式

【课程大纲后附有老师的简介】

## 课程大纲

### 一、企业文化建设与落地

- 企业文化的三个层面
- 企业文化的五力模型
- 文化是企业根本的竞争力  
案例：华为和阿里的核心价值观
- 企业文化理念在团队打造的作用
- 使命是组织之魂—组织存在理由
- 愿景是动力之魂—组织发展目标
- 价值观是行为之魂  
案例：华为和阿里的核心价值观
- 文化理念的宣讲与实践  
视频：《军魂--亮剑》
- 管理者的行为是企业文化的导向
- 利用企业文化打造团队的工具与方法（操作要点）
  - 文化墙  
案例：知名企业文化墙
  - 标杆推崇法  
案例：如何树立文化标杆
  - 个人品牌积分榜
  - 员工竞赛 PK 风云榜
  - 案例分析法  
案例：员工问题案例分析
  - 企业病毒查杀法  
练习：每人写一个企业小病毒
  - 分享会工具  
练习：小组分享会
  - 小喇叭工具  
案例：某公司的小喇叭宣传
  - 庆祝成功  
案例：韦尔奇的小便条
  - 师徒文化工具  
案例：阿里的师徒机制
  - 其它文化工具
    - ✓ 员工生日  
案例：员工生日策划
    - ✓ 节日活动

- ✓ 体育活动
- ✓ 文化竞赛  
案例：文化主题辩论赛
- ✓ 队歌传唱  
案例：军队如何做文化
- ✓ 团队聚餐
- ✓ 企业宣传片  
案例：法士特文化宣传片
- ✓ 微信群互动
- ✓ 企业年会  
案例：如何用年会打造文化

演练：现场用所学方法打造团队

### 二、团队的绩效分析诊断

- 卓越团队的三大核心要素
- 高效团队的 9 个特征
- 如何构建团队合作文化
- 是什么决定组织的绩效  
案例：卡马乔与国家足球队
- 领导者是团队绩效的第一责任人
- 员工的角色认知
- 公司是船，我在船上
- 职业化员工素养的 9 大要求
- 组织能力的三大要素
- 团队绩效差异的分析诊断方法
- 组织的绩效模型
- 带团队的四部曲
  - ✓ 带人心（凝聚力）
  - ✓ 带状态（动力与心态）
  - ✓ 带成长（技能）
  - ✓ 带效率
- 团队职业化的三大要求  
视频：《狼性团队》

实战应用：我的团队绩效分析诊断

### 三、职场员工的三大死穴

- 第一大死穴：太把自己当回事

### 表现 1：自以为是

A 自我膨胀，看不起同事、上级和平台；  
将平台当本事；

B 背着过去的光环，经常拿过去的成绩说事；做得好是自己努力，没做好是外部的问题；

### 表现 2：立场不定，

A 没有将自己完全交给团队，与公司对抗，说公司和团队的坏话；

B 经常思考去留，拉帮结派；

### 表现三：抱怨企业和团队

A 出了问题就找别人的原因

B 只看到消极的一面，看不到积极的一面；

#### ➤ 第二大死穴：太不把自己当回事

A 只谈苦劳不谈功劳，只谈过程不讲结果

B 不愿意学习，不去成长；

#### ➤ 第三大死穴：不增加生命的动力

A 心中只有自己，生活在自己和家庭的小世界里

B 缺乏感恩，认为生命中别人对你的帮助和付出理所当然；

**心态洗礼：**忏悔（连接过去经历--反思--忏悔-改变）---改进计划

**互动：**小组互动忏悔，公开承诺

## 四、 职业化团队的五大黄金思维

### 1、 结果思维

A 态度不是结果

B 职责流程不是结果

**案例：**三个俄罗斯人植树的故事？

C 任务不是结果（例行公事、应付差事）

**讨论：**企业里哪些是任务哪些是结果？

D 理由不是结果

✓ 企业里借口的种种表现与分析

✓ 抱怨与借口对企业的危害

✓ 高效执行的四大责任心态

### 案例：西点军校对结果的管理

E 结果的三大要素

1、 结果是谁要的--客户价值

2、 结果要有什么--可检查、可量化

3、 结果有什么用--可交换

### 2、 100%责任的思维

A、 谁承担后果谁承担责任

B、 抱怨是积极心态的病毒

C、 找借口是不负责任的表现

D、 高效解决问题的逻辑与流程

**案例：**已经尽力了为何还有批评我？

### 3、 企业主人思维

A 高手的三大特征

**案例：“表哥”的故事**

B 人生的三种立场与心态

**打工心态**----尽力而为

**经理人心态**---全力以赴

**企业主人心态**----全命以赴

**案例：**从员工到管理层的经历

### 4、 合作的思维

1、 相互托起，彼此补位（合作心态）

2 合作的核心是相互托起

3 合作的过程是彼此补位

**解析：**中国女排团队

C 提升学习力是提升竞争力的最好的途径

学习的方法----通道

**工具练习：**如何开案例研讨会

### 5、 创造性执行的思维

**案例：**买火车票的故事

1、 创造性执行的“三尽”原则

**案例：把信送给加西亚**

- 2、创造性执行的四大要求
- 3、创造性执行需要动态竞争力
- 4、没有不可能

**案例：华为西非市场拓展**

## 五、如何与客户高效沟通

- 沟通的本质和核心要素
- 有效沟通的三要素
- 沟通之道--沟通从心开始
- A, 学会问□
  - 有效沟通的核心思维--换位询问
  - 建立客户导向的沟通理念□
  - 问对问题是打开客户心门的钥匙
  - 有效问问题的四个关键
    - ✓ 问多---多层次需求调查
    - ✓ 问宽---多岗位需求调查
    - ✓ 问清---澄清需求的技巧
    - ✓ 问深---需求背后的动机
- B, 懂得听□
  - 良好倾听的五个要素
  - 好听众的 7 个好习惯
  - 同感倾听的 3R 原则
  - 控制好情绪是倾听的关键

- 良好倾听的五阶段
- C, 说对话□
- 换位思考, 塑造良好的沟通氛围

**案例：粗暴沟通的后果□**

- 高效表达的心法、情法和说法
- 用客户喜欢的方式表达
- 拒绝客户的三部曲
- 表达的三大法宝□
  - ✓ 肯定并认同：训练
  - ✓ 赞美和表扬：训练
  - ✓ 重复：训练

**演练：赞美客户？**

## 六、跨部门沟通协作

- 组织分工和职能界定的障碍
- 缺乏共同的目标考核
- 缺乏内部顾客监督考核机制
- 思考：为什么在跨部门工作中总觉得在为别人做事？**
- 从制度上破解跨部门协作困难
- 跨部门沟通的流程
- 销售人员跨部门沟通的技巧
- 销售与售前售后生产部门沟通的方法
- 如何提升会议协调沟通提高质量
- 搭建销售与职能跨部门沟通的桥梁
- 建立责任体系完善沟通制度

## B2B 营销和团队打造资深专家/企业家：汪奎 老师

IMSC 工业品营销研究院实战营销资深专家 合伙人

美国国际职业资格认证委员会 (ICQAC) 认证

国家高级职业企业培训师

西南交通大学电力系统及其自动化专业硕士

西安交通大学/西工大/山东大学 EMBA/总裁班特聘讲师

工信部领军企业家培训特聘导师

2016 年度中国优秀营销培训视频评选冠军

2017 年度荣获“IMSC 最受欢迎的企业营销培训师”

6 年的营销一线实战经验

15 年营销管理和公司高层管理经验

8 年工业品营销培训与咨询经历

400 多家 1000 多场大中型企业的培训及咨询经历 去部分企业超过 3 次

被学员称为“接地气实战型的营销培训导师”

曾任某软件企业销售项目经理

2 年共计销售业绩 1260 万

曾任某上市企业营销副总经理

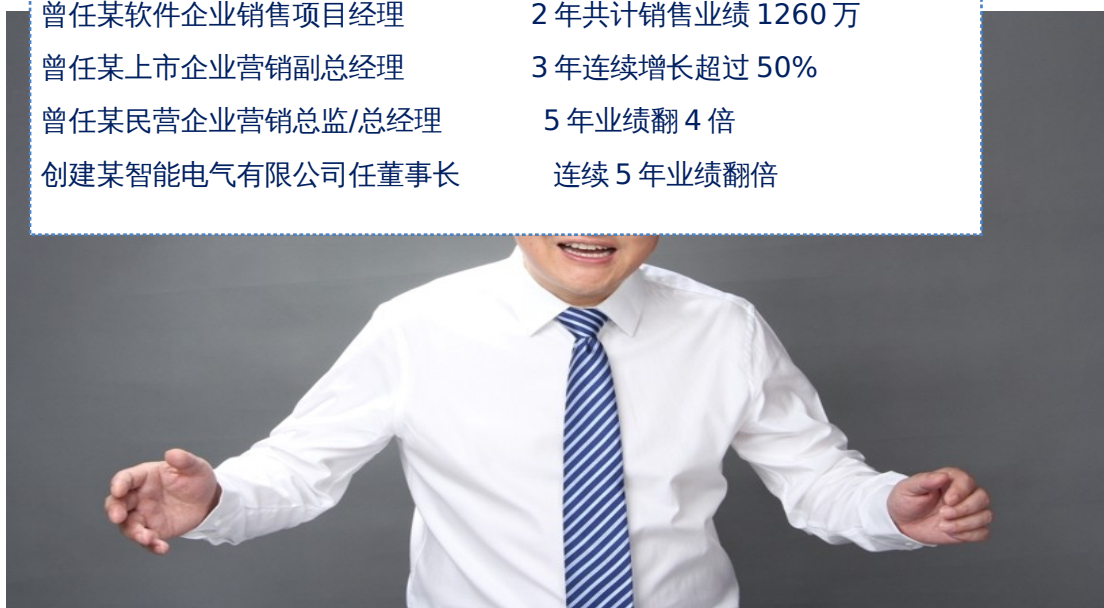
3 年连续增长超过 50%

曾任某民营企业营销总监/总经理

5 年业绩翻 4 倍

创建某智能电气有限公司任董事长

连续 5 年业绩翻倍



### 【授课风格】

汪老师是实战派营销与管理专家，从事营销与管理二十多年，具有十几年销售管理工作经验，熟悉企业各部门和销售系统的各个岗位，能针对企业的具体要求，提供个性化的、实用的销售培训课程。同时具有丰富的理论与实践经验，包括大客户销售、项目型销售实战技巧、商务谈判、应收账款、打造高绩效销售团队、渠道管理、客户服务管理

等全方面流程和实战策略技巧培训，具有丰富的针对中高层管理人员和一线销售人员进行培训和管理的经验。

汪老师以独到的营销与管理经验实施情景式培训，讲解结合互动，系统工具与实际运用并重，注重参训人员结合实际问题的思考、感悟及参与。课程内容紧密结合企业存在的问题和难点，从道到术，给工具和方法，结合行业或企业的案例，并进行学员演练，通俗易懂、实用性强，可转化率高。培训方式灵活，语言幽默精辟，培训现场学员参与性强，气氛热烈，广受参训学员的好评。

## 【主讲课程】

### 营销战略管控类：

《品牌营销战略管控与策略应用》、《区域市场分析诊断与营销策略应用》

### 销售流程“天龙八部”与大客户开发系列：

《项目型销售流程与技巧》、《配套型大客户销售流程与技巧》、《大客户销售致胜秘籍》、  
《B2B 销售的风险管控与信用管理》

### 销售策略“葵花宝典”系列：

《大单 C139 控单分析与赢单策略》、《市场情报收集分析与竞争策略》、《深度接触 搞定线人》、《顾问式需求引导与价值塑造》、《双赢商务谈判实战策略与技巧》、《政商大客户的高层公关》、《招投标控标策略与赢标策略》、《应收账款管控与催收实战技巧》、《工业品渠道营销与开发管控》

### 团队打造与销售市场管理：

《如何打造高绩效的狼性销售团队》、《销售团队的职业化与心态激励》、《销售团队的目标管理与计划执行》、《营销团队的组织管控与运营管控》

## 部分咨询或培训服务过的企业（被部分企业邀请培训超过3次）：

西北电力设计院 中国交建第一勘察设计院 中国建筑西北建筑设计院

### 【电子/通信/自动化/IT】

SIEMENS 集团（德） 中国电信宜兴分公司 中兴通信 航天科工二院 浪潮软件 中控技术 新松机器人 江苏埃斯顿自动化 大唐发电先一科技 杰瑞自动化 浙江美科信息 浪潮信息 国自机器人 三旺通信 北京自动化研究所 深圳劳易测电子（德） 金智教育 西安傅里叶电子 北京思路智园 陕西正大自动化

福建福光电子 湖南镭目科技 无锡虹业自动化

### 【能源/电气/仪表】

南瑞集团（国家电网） 施耐德电气（法） 德力西电气 特变电工 湖南威胜集团 厦门科华恒盛 无锡照明 阳光电源 上海天正电气 德阳电缆 国网泰山电缆 上海高桥电缆 鲁能电缆 特变新疆电缆厂 上海肯特仪表 江苏晓星变压器 陕西合容电气 泰豪科技 华东电力设备 江苏东大金智 兆胜集团宏基环电 西安供电局亮丽电管家 江苏银佳集团 重庆明珠机电 山大华天集团 中国能建西北电力院 江苏爱克赛 沈阳变压器 山东达驰电气 江苏图腾电气 北元电器 中控仪表 湖北盛隆电器 南方电力集团 江苏斯菲尔 国家电网祥和电力集团 兖矿集团新风光电子 珠海万力达 广州白云电器 众森建设集团

广日电气 西安远征科技

### 【基建/建筑/地产/建筑配套】

中国电建水电八局 中国交建第一勘察设计院 中国铁建十六工程局 中国铁建建设集团 中国建筑西部建设 中国建筑西北建筑设计院 中建七局河南分公司 河南四建 陕西水利水电集团 安能集团 成都置信集团 中航建筑 陕西庆华地产 深振业 河南新天地 建华建材 浙江精工钢构 河北新兴铸管 青龙管业 南玻集团 信义玻璃 旗滨玻璃 广日电梯 西奥电梯 西子电梯 江苏久诺建材 广东三和管桩 柳工东方橡胶 浙东建材 浙江厦光涂料 江苏苏博特 上海沃克风机 开勒环境 洛阳双瑞科技 上海同泰火安 福建南安石材 宁夏建成水泥 辽宁象园建材 山西青科恒安 沃克风机 精工绿筑 厦门立林科技 广东华仕途 山东冠洲板材 陕西振宇实业

### 【工程机械/环境机械/加工机械/泵业/阀门/刀具】

徐工集团 三一重工 中联重科 山河智能 中船重工 中联环境（盈峰环境） 龙马环卫 江苏扬力集团 江苏迈安德 厦门环创科技 上海熊猫机械 西安鼎研科技 中控流体 新界泵业 福光水务 北京欧林特 上海勋策刀具 陕鼓动力 湖南湘松机械（小松） 合肥湘元（三一） 陕西悦大商贸（三一） 江苏汇能激光 潍柴动力陕

西法士特

**【化工/环保/新材料/炼油/制药】**

上海道达尔（法） 斯伦贝谢（美） 兴发集团 巴德富集团 山东富海集团 胜利油  
田大明集团 新安集团 华大基因 上海亿康基因 湖南尔康制药 新疆南山屯河  
上海佑威新材料 河南蔚林化工 山西天脊化工 上海麒祥化工 宝世达集团 天海新材  
料 华日新材（日） 南京中圣集团 陕西大秦环境 浙江德创环保 安徽国祯环保 中  
原环保 山东科润国际 甘肃大禹节水 昌德胶业

**【汽车/交通】**

广西柳汽集团 一汽无锡柴油机 无锡创明传动 苏州驿力科技 上海宝隆汽车 江苏  
易控集团 江苏兴达钢帘 中国一拖 中国汽研工程研究院 山西中涂交通

**【照明/视频】**

深圳众朗科技 深圳迈普视通 无锡照明股份 无锡视美乐 诺瓦星云科技

**【家电/银行/物流】**

美的集团 顺丰速运 博西家电（博世与西门子） 中国银行 中国邮政陕西分公司

（以上所有培训均为企业内训或咨询，有合作照片记录为证）

9 次被邀请去中控集团

8 次被邀请去中国电建

7 次被邀请去三一重工

7 次被邀请去潞安集团

6 次被邀请去信义玻璃

6 次被邀请去特变电工

5 次被邀请去科华恒盛

5 次被邀请去扬力集团

4 次被邀请去南瑞集团

3 次被邀请去浪潮集团

3 次被邀请去美的集团

3 次被邀请去富海集团

3 次被邀请去徐工集团

大部分企业被邀请 2 次以上授课