

狼性团队的心态激励(2天 13时)

【学习对象】

本课程适用于销售经理、销售主管、销售人员及销售工程师、商务内勤，也适用于企业其它部门的员工。

【学员收获】

本课程是专门针对企业营销团队心态训练的课程，通过两天的分享帮助学员建立结果思维和 100%责任的四大思维、老板思维和检查思维，帮助改进销售团队内部以下十大问题，提升销售团队的狼性、动力与凝聚力：

- 1、外部环境不好或产品缺乏竞争力，未达成目标而士气低落；
- 2、业绩不好，经常找各种内外部借口，推脱责任；
- 3、在某个区域或某岗位上时间较长，缺乏积极性；
- 4、经常讲公司的坏话，甚至思考去留，对公司缺乏归属感；
- 4、不服从上级组织管理，认为自己与新员工不一样，我行我素；
- 5、狼性不足，碰到困难，轻言放弃；
- 6、不遵守公司销售制度和纪律，放任自流，老拿过去的业绩说事；
- 7、缺乏动力和进取心，安于现状，只愿意守老客户，不愿意投入资金时间开发新客户；
- 8、缺乏合作精神，不愿分享经验和资源，认为客户资源是自己的；
- 9、缺乏危机感，不愿意学习，不求进步；
- 10、员工普遍感觉业绩压力大，帮助员工适度释放心理压力。

【课程特色】

>>课程可定制：本课程是打造狼性销售团队的心态系列课程，其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年营销管理经验，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50多家企业培训后落地推进，帮助销售团队重塑阳光积极和进取心态，全面提升了参培销售团队的狼性、动力和凝聚力，**课程结束后提供一个免费电话辅导**。

【标准课时】2天 12小时 (6小时/天)

【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

【现场团队打造训练：学员分组，团队形成，建立团队组织、目标、承诺、PK 规则】

各组成员复述团队目标与承诺，全体成员朗读《羊皮卷》

一、积极的心态是能力发挥的保障

前言：心态是发挥本事的本事，心态不好能力无法正常发挥

➤ -团队的绩效模型（文化-立场-心态-能力-绩效）

➤ -象由心生，心态对印象的影响

心态的奥秘：心态的能量级

➤ -心态对业绩的巨大影响

案例：三年销售冠军的成长与陨落

➤ 心态对能力的影响

案例：中国女排夺冠过程分析

➤ 基于心态的营销五力模型

演练：如何做自我改进

➤ -心态对健康的影响

故事：德军与死囚的故事

➤ 积极向上的心态是绩效的基本保证

二、销售人员心态的三大死穴

前言：每一个营销死穴足以让我们一蹶不振

➤ **第一大死穴：太把自己当回事**

表现 1：自以为是

A 认为自己的成功是必然，别人的成功是偶然，看不起同事、老板和平台；

B 将平台当本事；

C 背着过去的光环，经常拿过去的业绩说事；

D 做得好是自己努力，没做好是外部的问题；

E 认为自己与其他员工不一样。

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**

表现 1：该出手时不出手

A 不自信，缺乏勇气，瞻前顾后，

B 害怕失去，害怕失败，不敢投入，太多的机会被自己错失。

表现 2：没有拿结果来说话

A 只谈苦劳不谈功劳，只谈过程不讲结果

表现 3：没有让自己变得更有价值

A 不学习，不成长，遇见高人不交；

➤ **第三大死穴：不增加生命的动力**

表现 1 没有梦想

A 没有目标，缺乏欲望，野性消失

表现 2 缺乏爱心

A 心中只有自己，生活在自己和家庭的小世界里

B 不愿意成就家人、成就团队、成就顾客；

表现 3 缺乏感恩

A 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

工具：梦想导航图---制定未来 5 年发展规划

【团队绩效分析与诊断，团队改造、并制定改进计划和激励机制】

三、 销售人员的 4 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、老板思维

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

老板心态-----全命以赴

案例：我从员工到职业经理人到老板的经历

4、检查的思维

A、相信我就检查我

B、检查是高效执行的保障

C、检查的层级与方法

D、检查的目的是为了持续改进

案例：美国空军降落伞质量管控的故事

四、销售人员的六大黄金心态

前言：8大黄金心态是激情与动力的源泉

➤ 1、改变态度，看事物好的一面（阳光心态）

案例：一切都是最好的安排

回顾：我最近有哪些烦心事，如何改变视角

➤ 2、活在当下，享受生命的过程（乐观心态）

故事：一句话点醒梦中人

回顾：我当下有哪些开心事和进步

➤ 3、学会感恩，感恩获得好心情（感恩心态）

A 感恩是人生的第二智慧

B 人生十大恩---你还觉得理所当然吗？

视频：剖腹产的过程

案例：生命中的贵人是怎么来的？

➤ 4、如果遇到倒霉的事情就想还人比你更倒霉（积极心态）

A 有了问题想办法

B 出现问题向内求

视频：《谢坤山》--心灵核弹

讨论：我与谢坤山

➤ 5、相互托起，彼此补位（合作心态）

A 合作的核心是相互托起

B 合作的过程是彼此补位

视频：《狼性团队》

解析：《西游记》团队

讨论：我的团队

➤ 6、提升自己生命的密度，提高自己的竞争力，用结果说话（学习心态）

A 竞争是人类的常态

B 竞争是自然界的常态

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

五、不良心态和压力排解的方法与通道

➤ 不良心态排解的六大通道

➤ 心态转换训练：

A 产品出现质量问题

B 客户对服务投诉

C 公司按合同晚交货

D 拜访被客户屡次拒绝

E 被领导无端批评

F 业绩持续下滑。。。

➤ 压力排解的六步法

➤ 营销职业化心态的十句真经

视频：《鹰的重生》

专注成就专业 实效提升价值