

# 《阿里铁军的激励之道》

注：因培训需求各异，以下内容仅供参考，实际内容会根据企业调研时的需求，进行相应的调整。

## 【课程背景】

- 阿里巴巴的中国供应商销售团队，外称为阿里铁军，阿里文化之魂，马云的御林军等。这个团队外传的故事很多，但是少有深度剖析这个团队成立，成长，成熟，成功的历程。
- 阿里的销售铁军是一个时代的产物，只可学习，不可模仿。“学我者生，似我者死”，营销铁军强悍的执行力，深入骨髓的文化是怎么被激励的？
- 知其然，更要知其所以然；一个在阿里还未香港上市前就在其团队，经历上市，见证从到有的老兵，细说一些阿里激励管理的内核所在。

## 【本课程将帮助管理者】

- 真正了解阿里营销激励体系内核
- 获得阿里管理销售团队的核心激励工具
- 带兵打仗，激励先行，有章可循；

- 听一些在各大平台听不到的激励“内核故事”。

### **【培训对象】**

销售管理者，企业经营者

### **【课程用时】 1天/6H**

### **【课程大纲】**

#### 一、 激励之道——核心逻辑

- 1 为什么要做激励
- 2 激励到底是在做什么
- 3 阿里铁军对激励不一样的理解
- 4 兵走千里，激励先行

#### 二、 激励之法——基本原则

- 1 被激励者的需求分层
- 2 金钱激励的悖论
- 3 用心理学来分析激励的维度
- 4 不要陷入的激励误区

#### 三、 激励之术——策略招数

- 1 如何开一个激动人心的启动/总结会

- 2 团建是一种特殊且复杂的激励
- 3 阿里八大激励策略
- 4 不要滥用“望梅止渴”的招数
- 5 靶向效应的马拉松激励法

#### 四、激励之器——工具使用

- 1 你做的光荣榜犯了多少种错误？
- 2 工作进度赛跑表
- 3 逆向激励小工具
- 4 梦想清单和丰盛日记

#### 五、阿里不一样的激励原则

- 1 从不奖钱的营销团队
- 2 奖要奖得人心花怒放，罚要罚得人胆颤心惊
- 3 销售团队激励必须遵守的原则
- 4 激励的核心是推动