
《阿里销售铁军管理实战》大纲-1-2天

◆ 课程背景：

- 阿里铁军是阿里巴巴最彪悍、最勇猛、最具阿里示的销售团队，6年时间里，从0开始，做到1天
- 缴税100，培养出了讲得多创始人，例如滴滴创始人程维、美团前COO甘嘉伟、同程旅游创始人吴志祥等超级人才！

◆ 课程收益：

- 借鉴阿里的管理理念，选择最适合自己的方式提升企业管理能力
- 运用阿里巴巴团队管理的技巧，打造企业自己的核心管理团队
- 运用阿里的复盘方法，拿到企业想要的管理结果

■ 课程时间：1天，6小时/天

■ 课程对象：CEO、总经理、业务部门负责人

■ 课程方式：讲授+案例分析+视频互动+小组讨论

■ 授课体系：一群人、一颗心、一场仗、一面旗

课程大纲

模块一：铁军选育用留

- 1、铁军人才画像：北斗七星法
- 2、铁军招聘法则：望闻问切与STAR法则
- 3、铁军培养机制：培养十六方针、师徒制等
- 4、绩效评估双轨制：361考核、奖明星、杀白兔、野狗示众

模块二：铁军团队建设

一、思想团建：（建立信任）让团队具备共同的思想，共同的心智模式

1、树立团队文化：

- 团队核心价值观是什么？倡导什么，反对什么，关注什么？标杆树立：励志故事、正能量分享
 - 打造团队文化八个工具？
- 2、规章制度保障：绩效规则
 - 绩效评估与反馈机制
 - 冲突协调及部门协同机制
 - 复盘 review 机制

二、生活团建：如何通过生活的团建，让团队裸心、共情，

情感建设：团队成员的成长背景，时刻反问自己这些人为什么跟着我干

人文关怀：员工思想动态、例如家属一封信

团队仪式：生日会、聚餐、拓展、兴趣小组

三、目标团建：（目标共识）通过共同达成目标的过程中，让团队成为一帮兄弟、一段故事、一个传奇、一生回忆的铁血团队

个人目标：职业规划、转正、晋升、优秀讲师、生活品质提升

团队目标：业务启动会、百万英雄、团队个体标识

模块三：铁军目标管理

1. 定目标

- 订目标：制定解读分解目标
- 定目标：沟通、sell 目标
- 盯目标：跟踪、达成目标
- 目标通晒：上下通，左右晒

2. 追过程

PDCA 循环：持续的跟踪检查改进

- 目标进展反馈机制（3 报 4 会：日报、周报、月报；早会、晚会、周会、月度 review）
- 人员辅导反馈机制（问思路、问路径、问进展，提建议、做辅导）
- 员工辅导机制：培训机制、分享机制、陪访机制、演练机制、REVIEW 机制

3. 拿结果

1) 拿结果八步曲

- 解读目标、分解目标任务、选合适的人、sell 目标、定 KPI、带团队落地计划、跟踪检查执行、复盘总结

2) 复制好的过程与结果

3) 结果奖惩 3 大理念

- 为过程鼓掌，为结果买单
- 融合理想主义与现实主义
- 不养庸，不养老，不养小白兔

四、课程收尾：

1. 课程回顾：学员分享与总结
2. 答疑解惑：回答学员疑问

课程介绍

陈卫中，阿里巴巴标杆学习专家，阿里云培训中心认证讲师，曾任职于阿里学院，淘宝良无限，中供铁军商家策划部等管理岗位，著有《互联网+阿里巴巴》书籍。

服务客户：五个女博士、大参林医药集团、卡恩公司、中国银行、中国建设银行、中信银行、民生银行、兴业银行、招商银行、郑州银行、河北银行、山西证券、中银国际证券、方正证券、湘财证券、财通证券、恒天财富、华夏保险、平安保险、中国人寿、石家庄股权交易所、正方集团、波司登集团、中税网、华润地产、万科集团、中建三局、中外运集团、广东移动、国药集团、东风集团、创维集团、金蝶集团、舜宇集团、上汽集团、延长石油集团、圣象地板、泰禾集团、途牛网、重庆联通、山东京博、浪奇集团、通信服务集团、科技园集团、南京设计研究院、松下集团、沈阳移动、云南移动、江西移动、中石化润滑油集团、上海致达集团、虎彩集团、良品铺子、河南邮政集团、广州轻工集团、湖南盐业集团、黑龙江移动、甘肃省移动、北京城建集团、阿里巴巴、东易日盛集团……