

《打造狼性营销团队》©版权课

——打造嗷嗷叫的销售团队

课时：2天（12小时）

学员：销售全员

课程收益：

- 1、调整销售新人的积极阳光心态，抛开抱怨负面情绪，全力工作；
- 2、激发学员的自我潜能，寻找工作动机，发挥最大的潜力；
- 3、提高执行力和工作效率，以结果为导向，圆满达成工作目标。

上课守则

每个人都是主角

放下一切，尽情参与

只有你要，你才会得到

影响别人学习就等于犯罪

给别人掌声就是给自己掌声

课程大纲

序章、团队建设



互动暖身游戏+分组：

- 1、报数分组
- 2、选出组长
- 3、两天团队分数 PK，决出第一名奖励



狼性销售四力法则：

- 1、生存力——制造强烈的销售动机，激发团队潜能；
- 2、持久力——锻炼锲而不舍、永不放弃的精神；
- 3、嗅觉力——挖出潜在客户，嗅到成交气息；
- 4、协作力——上下齐心，与队友协作签单。

第一章、打造巅峰心态

心态改变，你的习惯跟着改变；

习惯改变，你的性格跟着改变；

性格改变，你的人生跟着改变。——马斯洛

故事：从一个害羞的结巴到知名讲师的成长传奇

一、改变自己的心态

如果你仍然用过去的心态和方法做事将得到跟过去一样的结果。——曹恒山



讨论 寓言故事“移山大法”

改变：错误的心态+错误的方法

哲理故事：沙子与珍珠

要有敢于认错的态度——不意识到错误就无法改进！

学会说：这是我的错！

二、阳光心态

海伦·凯勒：当人总是面对阳光奔跑的时候，阴暗总是被抛弃在背后。

保持充沛的“正能量”

硅谷禁书之精髓——“吸引力”法则

如何在工作中保持阳光心态？

- 1、优点延伸法，多看别人的优点
- 2、把每次挫折当作对自己的磨练

AQ：逆境商（耐挫力）

故事：孩子，爬起来！

真正的强大是内心的强大

《享受拒绝》（北大社出版 作者：曹恒山）

你要感谢拒绝，因为正是拒绝帮你赶走了竞争对手。——曹恒山



3、永不抱怨

抱怨有用吗？

“紫手环”运动

不抱怨的 6 个步骤

机会都是产生在抱怨的地方。——马云

抱怨越多，商业价值越大！

4、远离一切负面

不要被人“负催眠”

5、习惯积极思维

NLP (Neuro-Linguistic Programming) 神经语言程序学

三、价值心态

1、我值多少钱？

案例：10 级秘书

课堂讨论 如果是秘书，我会如何干？



2、如何创造价值？

3、主动学习

学习的重要性

三个有效学习的方法

四、感恩的心

案例：尼克胡哲、刘伟、陈州的故事

感恩企业、感恩老板、感恩同事、感恩客户、感恩亲人、感恩爱你的人、感恩

恨你的人、感恩竞争对手、感恩挫折、感恩学习、感恩幸福……

讨论：看到这些场景，你是感恩呢还是抱怨？！

朗诵：感恩小诗

五、责任心

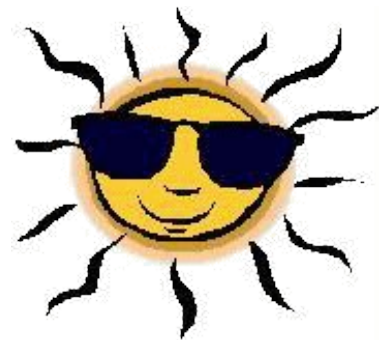
对企业的责任心——契约精神

对客户责任心

对员工责任心

对家庭责任心

对社会责任心



六、坚持到底的态度

坚持不懈，勇攀高峰

荷花池开花的试题

放弃=前功尽弃

成功=坚持+努力+方法+运气

人生有两种态度：**要么放弃，要么永不放弃！！**

成功之路就好比踩脚踏车，不是继续前进，就是摔倒在地。——乔·吉拉德

第二章、激发狼性（挖掘自我潜能）

自己就是一块最大的宝藏。——潜能激发大师 安东尼·罗宾

一、激发自我潜能

人为什么缺乏行动的动力？因为缺乏行动的动机！

案例：为期 25 年的目标调研

寻找人生目标

你还在浑浑噩噩吗？

设定自己的十大人生目标——“愿景清单”

课堂练习：制作属于自己的“梦想板”



二、工作目标设定、分解与达成

(1) 什么是目标？

(2) 如何制定合理的工作目标

(3) 销售员如何保证达成业绩目标

目标公式：分解目标的流程

实战演练：过程管理

计算出你每天拜访新客户的数目

(一) “切香肠”法

(二)、大数法则

三、突破自我设限

观看影片《超越巅峰》

课堂讨论

土豆游戏

一切困难都是自己的想像，都是自己设定的假象。

为什么走不出去？

为什么被拒绝了一次需要休息几天才能重新面对？

为什么在那么多人面前不好意思说话？

脸皮的厚度等于皮夹子的厚度！——曹恒山

训练厚脸皮：跳疯狂的舞蹈

四、给自己一片悬崖

“破釜沉舟” 项羽“巨鹿之战”

留澳学生的故事

不逼自己不知道自己有多厉害！

快乐学习、快乐工作、快乐生活！