



## 题目一：打造狼性销售心态

## 题目二：打造狼性销售团队执行力

### 课程背景

狼群是最具战斗力，能在最严酷的自然条件下生存的群体。狡诈、勇敢、机智、凶残、雄心、耐性是它的代名词，虽然是带有色彩的贬义词，但也无可否认，这也是这一群体生命力强的具体体现。它们在与对手交锋中，通过精密的分析、布阵、抓住机会，准确攻击，手法狠毒，一举把对方全歼，从而打赢一场场生存大战。

如果将狼的态度与意志移植到企业销售精英的大脑中，将狼群的法则用在我们销售团队的运作与管理上，那么我们就拥有了像狼一样嗅觉灵敏、目光敏锐、主动出击、协同作战、忠于集体的高效执行力的销售团队及销售精英，在市场日异变化的竞争当中无往而不利，让企业超倍速赢利！

### 课程目标

- 1.打造像狼一样具有敏锐嗅觉获取客户需求信息的销售精英团队
- 2.打造像狼一样具有锲而不舍紧盯目标直指成交的销售精英团队
- 3.打造像狼一样具有主动出击团结协作的销售精英团队
- 4.打造像狼一样具有专业销售技能的销售精英团队
- 5.打造像狼一样具有高度团队忠诚度的销售精英团队
- 6.打造像狼一样具有默契及超强执行力的销售团队及销售精英

### 课程对象

销售人员

### 课程时间

2天

### 课程方式

授课 40%（互动引导）+小组练习 20%+现场模拟演练 40%

### 课程大纲

思考：销售团队执行力不足的原因分析？

#### 第一部分 认狼识狼

##### 1、什么是狼？

狼者，猛兽也，群动之族。陆地上生物最高的食物链终结者之一，是群居动物中最有秩序、最有纪律的族群。

##### 2、狼为什么能存活下来，不被淘汰？

##### 3、狼性销售团队有什么特点？



## 第二部分 十大狼性团队执行力的解密与运用

### • 狼性解密与运用——激情无限

- 狼性特征一：狼时刻保持正面积极的心态，无限的激情，相信通过自己的努力可以猎获目标食物。
- 狼性运用：销售人员必须随时保持乐观积极正面的心态，无限的工作激情，才会取得佳绩。
- 疫情是如何消磨我们的销售激情的？
- 没有激情的销售人员是什么感觉
- 激情是销售工作的灵魂
- 点燃自己对销售工作的激情
- 激情让你成就自我
- 将激情传递给别人
- 热情是销售工作的最大动力
- 热爱工作，与自己的工作谈恋爱

练习：销售人员保持工作激情的方法？

设立新目标（生活+工作），寻找工作的驱动力

学历不等于能力，许多能力都需要在工作中学习，多几项能力，在竞争中更有优势  
给自己一定的压力，但工作压力过大，要学会自我减压

### • 狼性解密与运用——专注目标

- 狼性特征二：狼会把猎取食物放在第一位，会全身心投入到猎取食物的过程当中。
- 狼性运用：销售人员应把服务好客户赢得业绩放在首位，销售以业绩论英雄。
- 销售人员要的结果是什么——完成公司下达的销售目标
- 个人目标与组织目标的结合管理
- 有效制定个人工作目标
- 与自己签合同---拟订行动计划
- 思考：如何减少在工作中浪费时间的行为？
- 自觉主动思考
- 思考：我们应该如何找到疫情后提升业绩问题的方法？
- 头脑风暴法（针对企业案例，工具运用与演练）
- 鱼骨图法（针对企业案例，工具运用与演练）

### • 狼性解密与运用——目光敏锐

- 狼性特征三：狼善于发现猎物，善于发现猎物的弱点，并善于寻找攻击的机会。
- 狼性运用：销售人员应善于主动开发客户，善于深度挖掘客户需求，善于把握成交的时机。
- 思考：目标客户信息收集的途径？
- 思考：如何挖掘客户的需求？

### • 狼性解密与运用——先谋后动

- 狼性特征四：狼是天生的谋略家，随时策划下一步，等待时机来临。
- 狼性运用：销售人员应善于计划客户开发过程，应客户变化而变化。



- 思考：销售人员的拜访前要做哪些准备工作？
- **狼性解密与运用——耐性十足**
  - 狼性特征五：狼行千里猎食，可跟踪猎物几星期而不轻易放弃。
  - 狼性运用：销售人员应对每一个客户重视，坚持不懈，搞定客户。
  - 政企客户销售的特殊性
  - 思考：项目周期长，我们如何保持对客户关注，推动项目？
  - 思考：决策人不认可我们怎么办？
  - 思考：报价后客户没有反应怎么办？
- **狼性解密与运用——勇于竞争**
  - 狼性特征六：狼在猎食意识上主动积极，勇于跟其它猎食对手竞争，因为狼清楚的知道，不做好狼就会变成羊。
  - 狼性运用：销售人员必须具备主动开发客户的意识，要勇于在销售过程中与同行竞争，只有竞争才会成长。
  - 竞争的作用
  - 竞争分析工具——SWOT 分析
  - 思考：碰到同行的低价竞争，我们有什么竞争策略？
- **狼性解密与运用——笑对失败**
  - 狼性特征七：狼面对失败不是倦怠或沮丧，而是重新整装待发，再次战斗。
  - 狼性运用：销售人员应坦然面对失败，在失败中不断进取，善于调整心态重新再来
  - 人生逆境的四个层次
  - 何为逆商
  - 思考：如何提高逆商，克服销售工作中遇到的挫折？
- **狼性解密与运用——团结协作**
  - 狼性特征八：狼在自然界不是最厉害的，但狼通过相互协作组成超强的狼群是无敌的。
  - 狼性运用：销售人员应相互协作，只有强大的团队才能培养出真正的销售精英。
  - 没有完美的个人，只有完美的团队
  - 融入团队生活
  - 团队第一,个人第二
  - 尊重关爱团队每位成员
  - 没有服从就没有执行力
  - 思考：如何团队协作工作，减少内耗？
  - 思考：为什么需要服从的上司？
  - 思考：如果你的意见和上级不一致，你会怎么办？
  - 思考：团队的荣誉如何分享？
- **狼性解密与运用——勇于承担**
  - 狼性特征九：狼会以同伴或团队利益为主，会主动承担起危险任务及自我奉献的责任。
  - 狼性运用：销售人员应以团队利益为主，要乐于帮助同事。要主动积极完成公司的任务。



- 负责任——是承担更大责任的最重要考量
- 一盎司的责任感胜过一磅的智慧
- 负责任是最基本的职业操守
- 挑战工作压力
- 主动找事做，而非等事做
- 思考：在销售工作中如何体现责任感？
  
- **狼性解密与运用——感恩惜福**
  - 狼性特征十：狼会以同伴或团队利益为主，会主动承担起危险任务及自我奉献的责任。
  - 狼性运用：销售人员应以团队利益为主，要乐于帮助同事。要主动积极完成公司的任务。
  - 感恩团队——勇于分享，乐于助人
  - 感恩领导——爱岗敬业，超越领导的期望值
  - 感恩公司——绝对忠诚，为公司创造非凡业绩
    - 销售员的忠诚度不高对销售员的害处！
    - 为何销售员要忠诚，忠诚与执行的关系！
    - 忠诚胜于能力
  - 感恩客户——给客户带来价值，帮助客户解决问题
  - 感恩祖国——做好自己，不给国家增加负担