

《如何打造狼性销售团队》

主讲：徐良柱

课程背景：

一个企业里所有的部门都是支持成本部门，只有销售部门才能创造利润。有一个好的销售队伍是企业梦寐以求的事情，因为销售队伍是公司获取利润的直接工作者。然而，这支队伍究竟要怎样才能体现出强大的力量，究竟要打造成什么样的团队才能市场中傲视群雄？答案是建立一支狼性销售团队。

与雄狮和猛虎相比，狼真算不上是猛兽，它的体力与形状都与狗差不了多少。但是，狼却以自己矢志不移的食肉信念、百折不挠的作战态度、众狼一心的团队精神纵横自然界。

在我们的周围，有这样的企业，起步虽晚，资金不足，社会的资源并不充分，但是他们上下一心，抱着一种坚决卓越的成功信念，不达目的不罢休，他们的行为与精神与狼又是何等的相似！如果将狼的态度与意志移植到业务代表的大脑中，将狼群的法则用在我们销售团队的运作与管理上，那么我们就有了一支狼性的销售团队。这支狼性的销售团队能够将我们的产品和技术，卖出一流的市场。本课程讲究实战，内容丰富，并引用诸多著名理论结合实际，采用互动游戏及模拟训练等方式让学员轻松学习。

课程收益：

全面了解狼性营销管理、狼性销售队伍管理基本原则

培养狼性销售竞争力，建立完善销售管理体系

把握狼性销售管理技巧，控制的营销过程

掌握狼性销售队伍[绩效考核](#)和评估的方法

建立狼性销售激励体系，快速提升团队活力。

打造狼性团队销售文化，有效提升销售团队执行力。

培训对象：

销售主管、销售经理、大区经理、客户经理、销售总监等管理人员，以及公司准备提拔的销售储备干部

【培训时间】：

一天/6 小时

课程大纲：

开篇案例：华为的狼性销售文化

壹、企业团队建设与营销队伍管理的常见问题

- 1.企业文化在企业管理中的地位
- 2.团队精神与团队合作
- 3.中国企业销售管理的困境
- 4.如何评判你的团队价值
- 5.销售团队的常见的7个病症及原因剖析

二、狼性营销团队的团队精神打造

- 1.狼性营销团队的团队精神体系模型介绍
一个统一；两种成员；三个认同；四套平台
- 2.狼性团队精神的最高境界-团队执行力
- 3.狼性营销团队的责任感恩忠诚
- 4.互动游戏—领袖风采，帮助学员重塑团队精神
- 5.狼性团队精神打造的硬件与软件同时开展
- 6.李云龙和其独立团的团队精神—视频教学

三、狼性销售团队成员的自我修炼

- 1.需要有狼性和野性，凡事必争取
- 2.心态要平和，在问题面前不退缩
- 3.停止抱怨与牢骚，停止等待与消极
- 4.敢于担当和接受挑战
- 5.和团队一起并肩作战，为团队付出
- 6.向李云龙学亮剑精神

四、狼性销售团队客户开拓

- 1.建立资源库：从认识的人开始慢慢积累
- 2.挖掘还没有介入的新市场
- 3.与竞争对手博弈，从竞争对手处抢单

4.个人销售员开拓市场技能提升

- 1) 陌生拜访：目的不是寻求客户
- 2) 抓住高端客户：目的不是寻求利润
- 3) 抓住大客户：目的是服务好顾客，赚取利润
- 4) 专注的精神：专注行业，专注产品，专注领域
- 5) 关注资源共享（人力协助）
- 6) 交圈—2015年相声词语：帮助过滤顾客
- 7) 产品发布会+咨询酬谢活动
- 8) 顾客转介绍

五、狼性销售团队沟通与逼单谈判技巧训练

1. 成功电话营销中沟通七大步骤

- 1) 步骤一、良好的心态
- 2) 步骤二、充分的准备（有备而来）
- 3) 步骤三、信任感=成交
- 4) 步骤四、找对需求卖产品
- 5) 步骤五、介绍到心里，不是耳朵里
- 6) 步骤六、解除顾客的任何抗拒
- 7) 步骤七、死了都要“成交”

2. 超级逼单商务谈判技巧

- 1) 谈判的核心是需求与满足需求，
- 2) 其三大要素是力量、信息、时间。
- 3) 逼单谈判的原则是什么
- 4) 谈判中的说服与沟通模式

互动：荒岛求生的游戏

- 5) 逼单谈判策略与技巧

时间锁、红白脸、抽象商量法、步步为营法等

