

狼图腾 狼团队——狼性文化团队打造

助力销售型团队掀起思维革命

讲师：黄普

【课程背景】

如何才能使员工以最快的速度融入现在的团队？如何能在新人投入产出比上得到最优的结果？如何在较短的时间内使员工建立归属感？怎样才能让新人更好地了解和融入企业文化？怎样使员工迅速进入工作角色，并建立良好的同事关系？

所有这些问题都是人力资源部门经常面对的问题，有没有更好的解决办法呢？

自然界的狼智慧勇敢、强悍进取、富有团队精神、竞争精神以及战斗牺牲精神等等，与现代竞争社会所倡导的现代精神极为相同。课程结合现实成功人士、团队和企业学习狼性实战的榜样力量，全面解析职场生存、成功、团队、员工、销售和管理的狼性法则。

【课程收益】

- 植入销售人员永不放弃、持之以恒的信念和决心，从而保证销售结果的呈现
- 培养销售人员养成有勇有谋、攻略有方的营销规划意识，从而避免在销售过程中打无准备的仗，以提高成单率
- 引导学员认识到销售再牛，离了团队和平台的支持也是低效甚至是低能的，从而建立销售人员服从指挥和团队协作的精神与意识，进而减少内耗，增益组织整体效益

【课程特色】

以实际案例为基础，剖析企业及相关人员遇到的问题和还没有发现的问题。以实际案例阐述核心原理，通过大量深入的互动环节，做到“道术双修”，“鱼渔兼得”既让学员认知，又让学员敏行，从而掌握解决问题的核心理念和操之可行的方法与技巧。

【课程对象】

企业营销、销售团队各线人员，高潜力团队、新员工集训

【课程时间】

3天（18小时）

【课程大纲】

引言：调查结论：销售团队的业绩是如何产生的？

启示：用狼性团队素质武装自己，团队业绩所向披靡

第一天：

第一章 狼性强者素质的理念—团队成员的进取心态

一、狼性积极主动的进取心态是什么？（强者意识）

- 1、坚决吃肉、绝不吃草的信念
- 2、永不言败、忠诚敬业的精神
- 3、永不自满、不断成长的进取精神

二、为什么说狼性进取心是销售代表的唯一出路？

- 1、谁动了我的奶酪？（看过这本书吗）
- 2、企业家最重视心态进取的员工

人才评价标准：一是能力，二是心态

人才坐标系：人才，人财，人材，人裁

三、为什么心态积极进取，人生才幸福和轻松？

- 1、你为什么很烦躁、很有压力？心态不好，心里不健康是关键

案例：砌墙工人的两种心态

- 2、你为什么总抱怨命运，真有命运吗？

案例：从临时工到总裁——罗红的故事

3、人生问题的解决之道——阳光心态的格言分享

四、如何修炼积极进取的心态？

案例：激烈的竞争下，目标的改机和不断提升的方式方法

呈现方式：体验互动《卓越圈》

第二天：

第二章 狼性团队成员素质的实战五字诀——准、勇、猛、狠、智

一、什么是准？

准：攻其致命伤，攻其必救之处，时机要准 2.销售员如何借鉴

1、要善于聆听客户说话，定位要准、号脉要准 此时多听少说的好处，多说少听的危害

2、从表面需求分析客户的本质需求

案例：黄老太买酸枣，小牛卖李子

二、什么是勇？

勇：敢于以小胜大，以弱胜强，不怕牺牲

1、勇于拜访、勇于促成、勇于解剖自我、勇于挑战、勇于追击

三、什么是猛？

猛：重拳出击，以强烈的冲击力直击要害

1、重拳出击，拒绝轻描淡抹，拒绝隔靴搔痒，以强烈的冲击力直击要害

2、重拳出击的 FABE 方法的运用

四、什么是狠？

狠：抓住不放，用力进攻，决不轻易放弃

1、抓住不放，软硬兼施，决不轻易放弃

2、软硬兼施法启发 寓言：小孩赶马车的故事 使用鞭子示例

3、最后一搏，死马当活马医

五、什么是智？

智：诱导猎物进入圈套，先对付老弱病残的猎物，集中优势兵力打歼灭战

1、诱惑客户，四两搏千斤，开发一切可用的手段

2、与客户语言同步调

3、用带有感情色彩的语言激发客户

4、正面启发和反面启发 多用正面启发，少用反面启发

案例：“五字诀”的实效应用

呈现方式：体验互动《群龙取水》

第三章 向狼群学习进行狼性团队建设

一、狼群团队建设的模式是什么？（客户导向、高效执行文化）

1、紧盯市场需求，誓保目标达成

狼群是死盯羊群的，团队集团奋斗，打歼灭战

2、领袖凭实力当选，冲锋在前，表率作用 定期的公狼竞争领袖

3、目标统一、分工协作、执行到位的组织管理

➤ 按实力分配工作角色，没有怨言，坚决执行到位

4、团队成员互相沟通、协同作战的团队精神

➤ 无偿支援，决不袖手旁观

➤ 不断地用嚎叫进行有效沟通

5、按功行赏

- 功大先吃的有效激励的绩效文化
- 狼王先吃最好的部分，然后依次

6、学习型组织

- 全员共同提高
- 狼群是不停地互相学习的团队

二、什么是狼性原则选择？

1、销经理的竞聘上岗

2、营销员的招聘与选拔

3、克服传统体制的弊端

- 摆脱个人好恶或摆脱任人唯亲
- 勇于处理绩效差的人并任人唯贤

三、如何提升营销经理及团队成员的有效沟通能力？

1、营销经理要统一全体人员的思想和目标

2、掌握有效沟通的技巧

- 双向性
- 明确性
- 谈行为不谈个性
- 积极聆听
- 善于提问，不要质问
- 善用非语言沟通 非语言沟通的方式

呈现方式：[互动体验《挑战魔王》](#)

第三天：

第四章 狼性营销下营销人员的目标绩效管理

第一步：主管向下属说明团体和自身的工作目标及行动计划

第二步：上级/下属草拟下属的工作目标

第三步：主管与下属一起讨论工作目标

第四步：明确目标考核标准

第五步：确定工作目标协议

第五章 狼性文化下对客户精细化管理的技能

一、如何做好日常客户精细化管理工作？

1、客户管理的内容及方法

- 客户管理的分类
- 客户管理的内容
- 客户管理的原则

2、合理制作和利用客户档案

- 如何搜集到有效的客户情报
- 如何制作实用的客户档案
- 如何深入分析客户档案效用

二、优质客户服务的重要性及其模型

1、优质客户服务的重要性

2、处理客户不满的重要性

呈现方式：[互动挑战《团队能量》](#)

注：培训师对体验环节都有权因培训需求、学员类型、特点等原因随时调换