

高绩效团队打造与销售能力提升

主讲：金玉成

课程对象：

课时安排：1天，6小时/天

授课方式：

专题讲授、案例分析、经验分享、小组研讨、互动提问、头脑风暴、启发教学

课程大纲：

第一讲、高绩效狼性团队打造

一、一切都从认识狼开始

- 1、令人爱恨交织的狼！
- 2、提起狼为何有恐惧感？

二、高绩效狼性团队的特征

- 1、雄心壮志，目光敏锐，思路清晰
 - 2、勇于竞争，主动出击，先入为主
 - 3、超强自信，永不言败，坚忍不拔
 - 4、停止空谈，立即行动，百分执行
 - 5、专注目标，重视细节，绩效第一
 - 6、相互信任，协同作战，团队为王
- 讨论：狼的团队执行力高的根源是什么

三、关于高绩效团队执行力的思考

- 1、执行不力是一个普遍现象！
 - 2、执行为何不力？
 - 3、团队有效执行的十个步骤
- 步骤一：构建团队的运作模式与基本要素
- 步骤二：团队任务角色的分配
- 步骤三：建立团队的基本规则
- 步骤四：为团队工作做计划
- 步骤五：开始执行团队任务
- 步骤六：评估团队的工作表现
- 步骤七：完成工作
- 步骤八：公布团队工作的成果
- 步骤九：回报工作团队的成果
- 步骤十：继续前行的团队
- 背后的故事：PK的行动计划与实施效果

四、打造高绩效狼性团队精神

- 1、激情无限，超强自信
- 2、强者心态，主动竞争
- 3、调适心态，适应变化
- 4、相互信任，亲如兄弟
- 5、关注结果，重视过程
- 6、团队合作，众狼一心

第二讲、团险专业化销售流程

讨论：什么是销售？客户需要的是什么？

一、团险目标市场分析

1、团险市场客户分类

A、团险准客户的来源：营销员渠道

B、团险准客户的来源：直销渠道

2、团险目标市场开拓：决策人

A、单一决策模式

B、三资企业决策模式

C、集体决策模式

二、客户拜访注意事项

1、客户拜访必做三件事

2、企业购买团险四个核心利益点

3、客户接受你的三个关键

4、客户信息综合分析

三、团险专业销售流程

1、客户开拓：一个中心、两个基本点

2、接洽拜访：三个原则、一个关键动作

3、需求分析

4、方案设计：内、思、定、作、练

5、方案讲解：需求确认、问题呈现、方案解释、沟通成交

6、促成签单：总结、局部、转移

7、售后服务：四定原则

第三讲、课程回顾与总结