

《凝心聚力——赋能销售精英团队特训营》

主讲：董波浪

课程目的

后疫情时代，市场下行销售越发艰难，企业的开源节流是企业管理哲学长胜之道，除了销售与服务是开源其它一切都是成本，销售团队的生死关系企业的未来与发展，如今二十一世纪的商业环境越来越复杂.产品同质化,过剩化,竞争化使企业举步维艰,如履薄冰,战战兢兢,稍有大意就可能机会变成危机!企业的生存压力越来越大,人力成本,原材料,流通都是一道道成本线!只有训练有素的职业化，专业化，正规化的销售型团队，才是企业强大的护城河。

课程特色

“团队特训营”是一种体验式的训练课程，起源于特种部队的训练体系，强化行为的训练方式，以特种部队的高标准，严要求来训练自己，通过非常的训练提高人才梯队的高素质表现！

本课程结合多项学问、教练技术、心理学、管理学、认知科学、行为学

课程结构

从七个维度深度训练学习：**1、团队军魂|2 信念体系|3、经营思维|4、信任销售|5、上下同欲营销共赢|6、专业技能|7、目标达成**综合提高企业人才梯队的专业能力，招之能战，战之能胜、赋能组织强大的生命力的人才梯队！

⌚ 时间：**2 天一夜 (16H)**

⌚ 方式：**案例分析+互动启迪+情景演练 +感悟总结 (体验 65%+5%案例讨论、沙盘推演 5%+感悟深化+25%分析)** 案例深化实战，结合企业性质，层层递进进化！

♣ 心智修炼+课程解析+情景演练 +觉醒感悟 +深刻体验 +现场深刻体验

♣ 《采用教练技术、心智修炼、NLP》三项技术应用课程

♣ **快速实用**：练习教练式引导，经过实验证明均能带来行为的改变

♣ **互动体验**：通过互动式学习，引发学员深刻感悟，启迪心智思维

♣ **实战演练**：通过演示和辅导，让学员即学即用，实战演练成习惯

♣ **课后演练**：协助学员组成“学习小组”，并课后帮助学员成果实践

课程收获

- 1、赋能学员内心强大的信心与信念，激活行动意识，激发潜能可能性
- 2、提升销售执行效率，梳理执行流程，优化执行方法，学习先进管理
- 3、赋能销售精英管理思维，客户思维，市场思维，价值思维绩效管理
- 4、提高学员精英销售能力，提升销售沟通技术，开发能力与销售思维
- 5、凝聚团队的向心力，凝聚团队军魂同力同德，抱团共赢的团队信念
- 6、赋能团队生命力，创造团队自动自发的组织力，掌握销售道法术器

培训对象

销售经理、销售精英、销售骨干

课程大纲

第一讲：卓越团队风采——营销军魂精神

♣ 启示：军队有军魂、团队是否有团队魂

♣ 解析：企业魂是什么、团队魂是什么

- 1、团队领袖精神就是团队生命力
- 2、构建团队军魂内在驱动力

♣ 企业重组、营销文化与精神

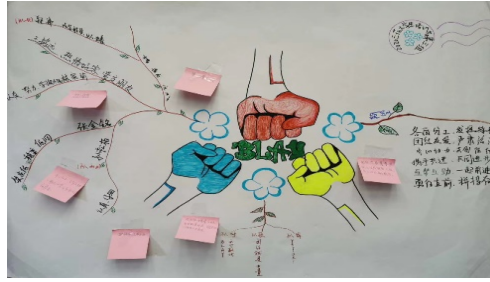
∴企业团队风采展示五项原则∴企业团队风采

♣ **训练目的**：打造卓越团队一流作风，创造一流团队士气！通过团队重组实现企业重组的团队意识，以企业运营方式，运营团队！

♣ 完成企业团队风采展示高标准，高规格的团队塑造！

☪ 体验方式：《卓越团队军魂风采》 共时长《1.5 小时》

● 9:00-10:40 课程内容



第二讲：销售成功的信念系统“别说不可能”——NLP 信念意识

10:45-12:10 课程内容

※启示:成功者拥有强大的积极信念

※探索：信念

☪ 解析:信念——行为——结果

一、赋能成功者的信念系统

- ∴成功销售的信念潜意识
- ∴成功销售的赢家信念
- ∴别说不可能“一切皆有可能”信念
- ∴赋能信念 NLP 身心语言意识

二、激发人才潜能三大要素

- ∴信心、责任心、爱心

三、赋能销售精英信念的四大驱动力

- ∴梦想的力量
- ∴幸福的力量
- ∴痛苦的力量
- ∴家庭的力量

※我是一切的根源

四、赋能销售信念的五大要素

五、销售精英必备的三大成功心态

- ∴相信的心态、专家的心态、决不放弃的心态

六、销售精英必备的成功信念

※心智觉醒：信念可以创造无限可能，信念是成功的基石

※管理应用：“我坚信我是成功者，我可能做得到”！在深刻的体验中感受坚信的意志力，不气馁、不气馁，不逃避、锲而不舍、矢志不渝、越挫越勇、屡败屡战、成为真正的自己！

※训练目的：不可能变成“不”、可能。只有心中有可能才激发可能！

※体验方式：《别说不可能》《钻木取火》时长 2 小时、深刻体验信念的强大力量

第三讲：赋能营销团队经营思维

♣ 启示：业绩是做来的，客户是跑出来的，成功是动动出来的

♣ 解析：客户突破是销售精英最本质的要素

一、赋能销售精英市场四大要素

∴销售动力、销售能力、目标客户、客户管理

二、销售精英必备狼性意识与策略

1、市场营销团队狼性的三大意识

3、市场营销团队拓客的六大策略

三、赋能销售精英市场经营思维

1、经营思维 VS 消费思维

2、产品思维 VS 市场思维

3、经营管理五个支柱管理

∴外部客户∴产品∴人才∴销售流程∴服务

※案例：《海底捞的人性化服务》

四、赋能销售精英铁三角管理

1、营销爆品

2、营销人才

3、营销流程

四、营销战略-战法-战术-战役

1、引流的爆品设计

2、IP 属性网红营销思维

3、客户转介绍二次转化率

4、创客思维的商务助力

5、市场营销五种客户心锚

6、市场营销的八种方式

※案列《网红打卡》《星巴克调性》

7、赋能市场第二空间思维、思维一变 市场一片

※启示：市场没有四季，只有两季，赢家思维

★解析：思想是一切力量的源泉 ♣ 总结复盘：总结—对比—分析——转化

第四讲：赋能信任销售铸就客户——经营内外客户信任的力量

● 精彩回顾与分享：天堂与地狱的感受

➤ 团建时间：18：30—18：50

● 晚上课程：19：00—22：30

※探索：信任的力量

★客户需要信任，团队需要信任，信任是团队之魂，高度信任是激发团队向心力重要的情感支柱，彼此如何经营好信任的力量，就可以让团队产生 1+1>2 的爆炸力！

一、如何经营好客户信任

∴经营信任的二八原则

∴信任是一种能力

∴构建客户信任的三种方系

∴客户信任三个关键词

∴信任的三大纽带

二、赋能销售精英信任关系七种做法

三、客户信任关系底层合作关系链

∴客户的需求与价值

∴客户的情感与身份

∴客户的关系与服务

四、赋能销售团队伙伴信任管理

∴相信的力量

∴战友情力量

∴命运共同体

※**训练目的**:无论外在关系,还是内在关系,都需要深信的力量,外部客户或者内部客户都是建立在信任的基础上完成有效的绩效成果。

※**训练成果**:获得信任的构建能力,掌握信任的三大要素,三大关键词,达成团队伙伴彼此深层次的信任与支持力量。

第五讲：营销团队上下同欲—合作共赢

※**启示**：优秀营销团队赢在什么地方

★**解析**：团队营销如何发挥强大实力

一、营销团队上下同欲共创“赢”销

1、客户诉求四个维度（性价比、安全性、价值性、实用性）

2、解决客户需求四个要素

二、开发产品的团队“营”销合作

三、营销团队客户开发的拓展能力

⊕ **训练成果**：营销团队赢在合作营销，共创营销的策略和成功方法

⊕ **体验项目**：《赢在营销》共时长《3时》音乐+场景+情景深入+感悟环节

⊕ **体验价值**：通过情景体验到，市场销售与团队营销真实场景，通过模拟的方式训练团队在客户谈判，商务路演，价格塑造，营销策略、的综合提升。

⊕ **总结复盘**：总结—对比—分析——转化



《团队合作造纸船》长 1.2 米——宽 0.5 米、工艺参考图片

※**解读项目体验**：从造价——到造船——到销售——到营销——到签协议—

—回款——服务环节

5) 介绍产品并塑造产品的价值 6) 竞品分析 7) 解除客户的抗拒并帮助客户下定决心 8) 做好成交 9) 服务好售后 10) 要求客户转介绍

十四、客户关系管理

·客户关系三明治管理 ·客户关系维护“三心”要素·客户权益的共赢价值要点

·客户服务三种方式·客户粘性的五项管理

※重点分享一个专业的销售人员所具备的市场开拓能力和客户思维！

第七讲：赋能营销团队制定达成目标——※团队目标篇

♣前言：目标计划是为了什么实现公司战略意义

♣解读：如何制定计划目标，达成目标分解与实施

一、上接战略——下接执行目标计划

★解析：公司战略目标蓝图与草图

※解读：公司战略目标分解指标与指示

二、高效制定工作目标计划

1、什么是目标管理

2、制定目标 SMART 原则与工作执行 5W2H 工具、PDCA 质量环管理工具、教练式目标管理工具 GROW (G 目的、R 现状、O 可行方案、W 行动)

——Goal 自我审视设定目标 (清楚要去哪里吗? 这真是你想要的吗?)

——Reality 认清现实切合实际 (目前差距在哪, 是什么阻碍您)

——Option 启动思考扩展选项 (这个路径是最优吗? 还有什么其他的方法?)

——Will 下定决心落实承诺 (如何行动计划, 计划的风险想到过吗)

3、管理者如何设定目标增加率

★解析：目标增长率{原有目标+ (人力+财力+市场增量) *20%期望值}

4、达成目标具备的五大要素

※启示：唐僧开场白的三句话！

※解读：目标背后的底层逻辑！

※目标的背后人性动机内驱力

5、达成目标的三大意识

6、工作制定目标的六个步骤

——步骤一：制定明确的目标方案

——步骤二：制定详细的计划方案

——步骤三：制定时限日期的数字

——步骤四：制定高效行动量数据

——步骤五：监督检查与改善措施

——步骤六：达成奖励与惩罚措施

♣体验式沙盘推演：《战绩》发现目标与现实的差距，如何有效的纠正并总结经验！

7、达成目标计划的五大管理

·目标的分解量化数据管理·目标监控与检查反馈管理·目标的措施与方案管理

·目标的行动方法管理·目标的责任人管理

★解析：达成目标就是成果，达成目标就是达成理想的生活方式

三、设定工作目标计划与执行方案

1、工作计划的三大隐形陷阱

2、工作失败的归因总结复盘

3、制定工作计划的注意要点

☐ 做好计划制定前的组织工作

4、制定目标计划五个要素

∴计划愿景 ∴详细文案 ∴达成策略 ∴资源匹配 ∴预防措施

5、制定工作计划思考因素

∴资源应寻求平衡 ∴工作计划应避免拖延 ∴工作计划共同化

四、教练式目标计划管理六个步骤

☐ 厘清目标：厘清自我目标、清晰正面动机

☐ 反应真相：认清隐藏真相、找出盲点障碍

☐ 迁善心态：自我向内改善、积极心智转化

☐ 制定行动：制定行动步骤、明晰行为结果

☐ 创造结果：目标结果清晰、达成结果管理

☐ 复盘总结：总结经验萃取、提炼经验管理

五、制定工作计划的实用管理方法及工具

∴运用问题树法制定工作计划 ∴运用头脑风暴法制定工作计划

∴运用德尔菲法制定工作计划 ∴运用鱼骨图法制定工作计划

∴运用甘特图制定工作计划 ∴运用月/周计划表法制定工作计划

六、达成计划管理的行动措施

∴下级部门分解总体目标执行计划； ∴各部门提出实现目标的主要措施计划方案

∴目标研讨：深化目标执行方案研讨 ∴采用推演案例分析和方法工具

七、具体制定达成计划目标的六步曲

∴第一步：主管向下属说明团队和自身的工作目标

∴第二步：下属草拟自己的工作目标

※工作目标必须有助于达到团队的工作目标

※工作目标必须选自职责范畴

※工作目标分解实施/行动计划

∴第三步：确定工作目标协议

∴第四步：工作目标协议填写方法

∴第五步：明确目标考核标准

∴第六步：形成成功研讨文案签字执行

※演练：每个小组制定一个半年计划

八、工作计划的检查与改进管理

∴工作计划 SWOT 分析 ∴提前规避失败的因素 ∴检查与监督 ∴改善及调整

九、目标执行与沟通过程管控

1、目标执行与沟通的反馈机制

2、目标执行与沟通 3S 工作流程闭环

3、达成执行明确责任人监督指导

十、目标的 KPI 绩效管理与 OKR 管理工具

1、目标的 KPI 绩效管理

2、目标过程 OKR 管理

结束情感礼赞

1、分享总结

2、工具落实：

3、21天行动成功教练手册