

打造狼性营销执行力

【课程背景】

与雄狮和猛虎相比，狼算不上是猛兽，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，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客户经理的大脑中，将狼群的法则用在我们销售工作上，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业务，卖出一流的市场。

【授课方式】 讲解+案例分析+游戏+讨论

【课程大纲】

引言：在竞争激烈的金融市场中营销

启示：在竞争的市场中营销，用狼性营销素质武装自己，销售业绩所向披靡

(一) 狼性营销的意识塑造—进取心态

一、 营销呼唤狼性

- 1、敏锐的嗅觉
- 2、不屈不挠、奋不顾身的进攻精神
- 3、群体奋斗意识

二.狼性营销意识建设

- 1.狼行千里吃肉，决不吃草的自我许诺
- 2.积极地解释一切事件
- 3.不找任何借口
- 4.积极正确的归因模式
- 5.不做无用功
- 6.重视过程，结果自然产生
- 7.弱肉强食，适者生存

案例分析：你所相信的决定你所拥有的

(二).狼性营销进攻五大法则—准、勇、猛、狠、智

这是一个供过于求的时代，你不进攻，你的对手就会抢走你的生意。

进攻带来个体与团队的活力，进攻带来内部变革，进攻带来空间与机会。

羊低头啃草，遇到危险撒腿就跑，狼昂首吃肉，见到猎物奋起进攻。

一.狼性进攻素质的实战方式-准

1.什么是准

准：攻其致命伤，攻其必救之处，时机要准

2.客户经理如何借鉴

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

案例：客户对小李的第一句话是“不用多说了，我早知道了”

测验：倾听客户的能力

2) 从表面需求分析客户的本质需求

二.狼性进攻素质的实战方式-勇

1.什么是勇

勇：敢于以小胜大，以弱胜强，不怕牺牲

2.客户经理如何借鉴

- 1) 勇于见面、勇于促成、勇于解剖自我、勇于挑战、勇于追击
- 2) 为什么客户不跟你见面？你有坚持过吗？

拜访与邀约客户的技巧

现场练习（提升个人亲和力）

- 3) 促使客户自发作决定
- 4) 利用人的期盼心理

三.狼性进攻素质的实战方式-猛

1.什么是猛

猛：重拳出击，以强烈的冲击力直击要害

2.客户经理如何借鉴

- 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) 重拳出击的应用化介绍与 FABE 方法的运用

银行业务产品应用化介绍方法的实质#利益驱动

四.狼性进攻素质的实战方式-狠

1.什么是狠

狠：抓住不放，用力进攻，决不轻易放弃

2.客户经理如何借鉴

- 1) 抓住不放，软硬兼施，决不轻易放弃
- 2) 软硬兼施法启发
- 3) 最后一搏，死马当活马医

五.狼性进攻素质的实战方式-智

1.什么是智

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

2.客户经理如何借鉴

- 1) 诱导客户，四两搏千斤，开发一切可用的手段
- 2) 少用产品专业术语
- 3) 用带有感情色彩的语言激发客户
- 4) 客户十大实战销售心理学运用

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

1.领袖凭实力当选，冲锋在前，表率作用

2.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

3.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

4.按功行赏、功大先吃得绩效文化

狼王先吃最好的部分，然后依次

5.学习型组织，全员共同提高

狼群是不停地互相学习的团队

向狼群学习，打造我们自身的狼性团队精神