

《营销特种兵-磨砺销售团队核心竞争力》

【课程背景】

市场的竞争表面上是产品、服务、价格、品牌的竞争，实质上却是企业员工的品质、能力和心态的竞争。如何提升销售团队的执行力？如何对销售团队进行职业化打造？将是企业提升竞争力的必由之路！

销售人员的执行力不提升，所有的培训、产品革新以及业务方案都等于零。执行力决定一家企业的发展，销售人员执行力决定了市场占有率，更是公司持续发展的源动力。为什么公司的销售业绩一直要老板自己扛？一个销售明星的离开给业务带来巨大伤害？执行不是一个人的使命，执行是真个销售团队的魂！

方案制定了，销售人员却迟迟不行动？

话术背完了，业绩却停滞不前？

计划制定了，月月无法达成目标？

考验执行力的唯一标准就是速度，抢占市场要速度，竞赛方案要速度，客户服务要速度！一个销售团队执行力强弱，是团队的竞争力和战斗力的体现；一个人的执行力强弱，是个人的领悟力、工作态度以工作技能的综合体现。

作为销售人员，执行是魂，没有执行，一切都是零。只有突破自我，高效

执行才能完成销售业绩，销售业绩就是王道，销售业绩就是考量每位销售人员的唯一标准；而执行恰恰是达成业绩的唯一途径。

【课程收益】

- 1、职业化销售心态训练与提升；
- 2、使员工从要我做到我要做的转变；
- 3、提升销售员工积极应对客户、快速融入销售团队、为企业及团队负责的意识；
- 4、提升销售员工的顾客服务意识、团队协作意识；
- 5、提升销售员工结果意识与工作执行力；
- 6、帮助管理层和销售人员进行提高能力，从而使他们以一个高水准的效率进行工作。

【培训形式】

理论讲授 30%、实战演练 60%、案例讨论 5%、经验分享、答疑 5%以系统实用训练为目标，精彩案例，感动视频分享、动情小故事，生动演讲，游戏，互动训练等形式；培训现场轻松，活跃。

【课程对象】 一线销售人员，销售主管，销售经理，销售相关骨干人员

【课程时长】 2-3天（6小时/天）

【课程大纲】

第一单元成就“营销特种兵”的必要认知

一、成就“营销特种兵”必备认知

- 1、狮子与鹿群的故事说明什么？
- 2、营销人员为何要成为“特种兵”？

二、如何成就“营销特种兵”？

- 1、“营销特种兵”是谁？
- 2、“营销特种兵”需要具备什么样素质？

讨论：通过视频了解与分析“营销特种兵”是什么样的？（3分钟）

大型互动与团队整合：销售特种兵团队快速文化整合与pk（10分钟）

- （1）目的：培养现场营销人员的拼搏精神及团队精神，激发大家的参与性；
- （2）活动规则：分组，取团队名字，选队长等，最先完成有绩效奖励！
- （3）预计效果：学员参与积极度非常高，极大调动了大家热情与拼搏精神！
- （4）这个环节公布“特种兵”销售团队学习过程中的学习绩效竞赛规则：以团队为单位进行学习绩效得分，最后一天评选得分最高的团队和个人进行奖励！一次激发大家的特种兵拼搏精神。

第二单元“营销特种兵”迈向卓越的必备信念——我是一切的根源

一、成功者的特质是什么

- 1、成功者的故事说明什么
- 2、从成功者身上所能看到的重要特质

3、决定个人成败的重要因素

二、心态决定成败

1、心态是什么

2、迈向卓越必备的心态

3、融入的态度

1) 为什么要融入？工作现状，融入的好处，不融入的危害！

2) 什么是融入？目标一致、利益一致，融入的意义。

3) 融入融什么？融身、心、状态！

4) 结合销售情景、团队阶段特点进行实际融入练习，下一步如何去做！

4、积极的态度

1) 什么是积极？什么是消极？为什么要积极？

2) 如何积极？三个互动及示例：凡是发生不见得是坏事，福气、正常，

感恩一切。

3) 结合销售情景引导积极面对练习！

5、自信的态度

1) 为什么要自信？什么是自信？

2) 自信四维空间图，伴随案例讲解。

3) 作为业务人员的自信什么？相信自己的公司、产品、人品！

4) 结合公司实际，做优势发掘练习。

6、认真的态度

1) 什么是认真？

2) 认真活动测试引导！

3) 绩效阶乘引入：企业销售业绩提升版、个人业务能力成长版不同版本

讲解！

4) 结合实际认真练习！查找各自工作中可以改进之处。

7、坚持的态度

1) 互动，行业有无好坏？职业有无好坏？

2) 个人案例引入案例讲解。

3) 引入业务员成长的阶段论，引入职业生涯规划！与公司共成长，共发展。

第三单元、“营销特种兵”生命与责任同行——责任重于泰山(责任与团队凝聚力提升)

一、生命成就与个人责任

- 1、成就就意味着责任
- 2、干大事从干小事开始
- 3、责任不容推卸
- 4、主动承担责任

二、责任就是不找借口

- 1、重视自己的工作
- 2、干大事从干小事开始
- 3、消灭借口，迈向成功

【大型挑战启智体验训练】“责任心个人训练与团队训练”（0.5—1 小时左右）

目的：训练团队精英挑战精神，付出精神，责任精神，团队凝聚力；

规则：以小组为单位，进行老师指定动作的训练展示，各组进行比赛，胜出者获得奖励；

效果：通过挑战与比拼，极大的提升团队士气，激发大家荣誉感，拼搏精神，狼性精神凝聚力，协作精神等。

第四单元“营销特种兵” 迈向卓越的团队担当——狼性精神

一、狼性团队打造

- 1、为什么要打造狼性团队？
- 2、狼性团队的个性特征
- 3、狼性团队的共性特征
- 4、狼的精神对营销的启示

二、如何建设狼性营销团队？

- 1、营造狼性团队文化

2、树立危机意识

3、强化管理和执行力

4、以业绩和结果为导向

大型互动与游戏：

1..信任主题——“信任倒”活动

通过“信任倒”活动使员工切身感受到他和团队的关系，突出团队的力量，增强员工的归属感及凝聚力。

2.负责任主题——“领袖风采”活动

通过该游戏使员工体验到在打造高绩效团队中信任的力量是最基本的，并反省到自己一直在团队中是如何有意或无意忽略了身边同事的协作与支持的，从而愿意从自己调整心态愿意站在不同的角度创造我们一直想要的团队-----真诚、合作伙伴、肯定的团队氛围。

3.凝聚力主题——“企业兴亡、责任在我”活动

通过“迈向成功之路”活动使员工切身感受到企业是如何一步步发展到今天的，而我们作为企业中的一员今天要如何来行动才能实现企业的、部门的、个人的工作目标。

第五单元、“营销特种兵”迈向卓越的能力修炼——高品质沟通能力提升

一、高品质沟通的认知

1、沟通的重要性

2、沟通的定义

3、沟通的要素

二、打造高品质的沟通

1、如何学会倾听

2、沟通的原则

3、有效沟通的流程

三、如何做好销售初级沟通

1) 沟通重要技能-寒暄-赞美

2) 客户深度接纳我们的理由

3) 沟通的基础

4) 非语言的沟通技巧-有效利用肢体语言的技巧

5) NLP 感官分类及特点

视觉型、听觉型、感觉型

6) NLP 感官分类及应对技巧

7) NLP 深度沟通的七把飞刀

【互动游戏 1】学会倾听（10 分钟）

【趣味互动游戏 2】“无言的交流”（25 分钟）

第六单元：营销特种兵自信心与信念力锻造：信心信任与信念

一、生命中不成功的根源

- 1、人生失败是因为不够自信，没有信念
- 2、信念的涵义
- 3、信心，信念对人生发展的巨大影响

二、大型心灵启智体验互动训练：“天龙八部”

目的：激发学员的狼性意志力、团队精神、思考力，沟通力，执行力

规则：让大家通过做一种关于老师指定的动作，达到标准的才可以通关，并且有绩效奖励；学员们往往会经历无数的失败与打击，但是最后会在精神上和能力上有巨大的突破！

第七单元、“营销特种兵”销售绩效提升关键——爱上销售职业

一、销售成功的秘诀是？

- 1、你理解销售吗？
- 2、销售的涵义是什么？
- 3、为什么你一定要做销售？

互动训练：请写出 30 条做好销售的理由！

二、销售成功的技巧修炼——攻心为上！

- 1、“攻心”销售的特点
- 2、“攻心”销售的核心
- 3、“攻心”销售与传统销售的区别

三、“攻心式”销售的技巧内容

- 1、不同类型客户消费特点

- 2、马斯洛需求五层次理论
- 3、认识我们的顾客
- 4、顾客购买的心理学分析
- 5、产品说明的技巧
- 6、找到和接触顾客抗拒的技巧

案例研讨：销售战神原一平的成功秘诀是什么？（5分钟）

第八单元“攻心式”销售技巧特训

一、挖掘和识别目标客户

- 1、目标客户的分类
- 2、目标客户挖掘与识别
- 3、如何定位业务目标客户

二、客户深层需求及决策分析

- 1、客户冰山模型
- 2、高效收集客户需求信息的方法
- 3、高效引导客户需求的方法
- 4、客户合作心理分析
- 5、客户决策身份分析

现场训练：问对问题赚大钱

三、产品呈现与抗拒点解决技巧

- 1、影响产品呈现效果的三大因素
- 2、产品推介的三大法宝
- 3、产品组合呈现技巧无忧话术练习，分配作业

4、成功的本公司产品/服务推荐的一到三套话术训练

5、顾客抗拒点特点

6、抗拒点解决策略

现场实战特训及团队销售 pk：把产品卖出去！

第九单元：营销特种兵实现人生梦想条件——设定目标及行动大会

一、目标的认知

1、目标的涵义

2、设定目标的五个关键

3、达成目标的步骤

二、如何达成目标

1、达成目标的时间管理策略

2、实现目标的增速剂：承诺法则

3、行动大会

三、落地执行训练：行动约誓（1小时）

目的：学习后的执行落地环节，引导大家设定下阶段目标，定下执行计划；

规则：由导师引导，每个人设定近期 1-3 个月目标，同时学会制定执行计划；

效果：通过训练，使学员清晰阶段性工作目标，设定达成计划，从而为绩效提升做好准备。

第十单元：课程结束仪式

1、重点知识回顾

4、企业领导：颁奖

2、互动：问与答

5、企业领导：总结发言

3、学员：学习总结与行动计划

6、合影：集体合影