
打造高效狮狼营销团队

【课程背景】

1.对企业和个人而言，取得成功的因素 15%靠的是专业技能与核心竞争力，85%是凭借高超的沟通技能和狼性团队作战能力；

2.海尔 CEO 张瑞敏说：“在中国，一个企业要想成功，第一是要靠关系，第二是要靠关系，第三还是要靠关系。”精通并把控中国市场特点才能决胜获利。

【课程收益】

- 1、坚定团队的信念并积极行动
- 2、增强团队凝聚力和沟通能力
- 3、明确事业目标并懂得时时激励
- 4、全力冲刺，面对挑战,永不放弃

【课程对象】

企业中高管、营销管理者、营销骨干

【课程设计】

- 1、本课至少需用时二天，共 12 小时。
- 2、本课集主讲人 20 年实战之功力，充分与学员分享典型案例，强调简单实用。
- 3、本课运用理论讲授、角色扮演、小组讨论、场景模拟、益智互动等培训形式。
- 4、本课采用《2187 团队品牌积分榜》这一先进的教学模式，让学员创意队名、设计队训、集体 PK。对获胜的团队实行即时奖励，创造良好的学习氛围。快乐中学习，精通时应用。

【主训导师】刘湛泉（简介略）

【课程大纲】、

模块一：高效狼性营销团队的特质

- 1、超级思考力
- 2、超级行动力
- 3、超级表达力
- 4、超级领导力
- 5、超级合作力

模块二：高效狼性营销团队的作战模型

- 1、做正确的事——思考力
- 2、把事情做正确——执行力
- 3、修炼建立陌生关系——自信力
- 4、发现和满足客户需求——理解力
- 5、让客户说“是”——影响力
- 6、持续的愉悦服务——取悦力
- 7、让我们和客户走得更近——沟通力
- 8、让客户心随我动——应变力

模块三：高效狼性团队领导要做的七件事

- 1、了解你的组织和员工
- 2、坚持以事实为基础、
- 3、树立明确的目标和实现目标的先后顺序
- 4、及时跟进
- 5、对执行者进行奖励
- 6、提高员工的能力和素质
- 7、了解你自己

模块四：高效狼性团队部属的素质修炼

- 1、自动、自觉；2、注意细节；3、为人诚信、负责
- 4、善于分析、判断、应变；5、乐于学习、求知；
- 6、具有创意；7、韧性——对工作投入；
- 8、人际关系（团队精神）良好；9、求胜欲望强烈

模块五：高效狼性团队的关系制胜法则

- 1、在关系中间找关系
- 2、维系人脉关系的8大要点
- 3、找个“贵人”好办事
- 4、先打通“关键人物”身边的人
- 5、结交“关键人物”的4个注意事项
- 6、让自己成为最受欢迎的人
- 7、帮客户成功就是自己成功

模块六：高效狼性营销团队的客户价值

- 1、情感维系的大客户策略
- 2、五缘文化的多点利益引爆
- 3、合作共赢的优势互补法则
- 4、客户关系营销管理（CRM）

-
- 5、构建客户忠诚模式及应用
 - 6、营销增值是企业的永动机

备注:以上大纲仅供参考,实际授课根据培训需求适当调整