

阿里巴巴铁军销售实战管理

【课程背景】

阿里铁军，中国当代商业史上一支传奇的销售队伍。

马云曾公开评价：这是阿里巴巴旗下最彪悍、最具战斗力的销售团队！！！！

这支传奇部队里造就了众多显赫人物：程维（滴滴打车创始人兼 CEO）、干嘉伟（前美团网 COO）、吕广渝（前大众点评 COO）、陈国环（前赶集网 COO）……

本课程教授的销售方法论来自阿里铁军 10 年 10000 人实战销售经验的整合，是一套结构化、进阶式的知识体系。核心传递的不仅仅是销售本身，而是销售思维。我们希望每个人都能从这样的思维意识和方法获得启发，从而影响行为，最终成就高效人生！

学习顶级销售的 10 年实战经验！

从销售菜鸟到 TOP SALES，

从平庸一员到有销售思维的成功者，

只差这一门课的距离。

【课程对象】

部门总监、部门经理、部门主管

【课程时长】3天（18小时）

【课程收益】

为什么只有阿里巴巴的销售团队被称为铁军？

马云的第一王牌如何创造销售奇迹？

我们每天都在销售和被销售，销售已经成为一种意识，是一种思维。

“阿里铁军”这个传奇而又神秘的销售团队的整套训练心法，以及他们极强的销售思维及习惯。可以说是阿里巴巴培养和训练了上万名铁军精英的实战手册。

销售细分为挖需求、抛产品、解问题、提成交这四个基本步骤，对销售新人的心智进行训练，让他们拥有销售思维，再通过行为练习让这种思维成为习惯，*终步步进阶转型成为 Top sales。任何阶段的销售，无论是新手还是正在遭遇瓶颈期的老销售，学后都会有脱胎换骨的改变。

【课程大纲】

阿里巴巴铁军销售实战管理

第一天 阿里铁军企业文化与销售制度打造

第一部 铁军文化打造与制度保障

一、阿里铁军文化发展史：从游击队到正规军

1. 从打地铺开始打江山，每天用梦想在工作
2. 每天拜访的流程和约客户的话术

二、阿里铁军文化的 8 种打造呈现方式

1. 文化道具
2. 价值体系
3. 文化游戏
4. 故事传播
5. 虚拟组织
6. 特种激励
7. 个体标识
8. 固定仪式

案例：阿里巴巴自主晋升机制：双轨制并行

三、最牛业绩提成制度：“金银铜牌制”

1. 这个月的业绩决定下个月的提成
2. 每个牌级相差不是一点点
3. 业绩持续增长的秘密

第二部 铁军人才的选人、育人、用人、留人

一、闻味官的价值

1. 中供的北斗七星选人法
2. 阿里人的特质
3. 面试时的味儿
4. 阿里铁军培训的十六字真经

二、树立愿景：梦想总是要有的

1. 打造团队共同的语言符号：我们的价值观、使命

2. 打造明星员工：榜样的力量是无穷的

案例：跳西湖跳出个千万富翁

3. 培育团队的特殊味道

第三部 铁军业绩与绩效管理

一、明确目标，稳操胜券

1. 订目标

2. 追过程

3. 拿结果

二、PK文化

1. 打鸡血

2. 设定竞争对手

3. 定下PK内容，可视化

4. 每天看结果

案例：阿里巴巴的看板文化

三、业绩KPI与价值观考核并重

1. 小白兔与野狗

2. 老黄牛的价值

3. 价值观缺失的严重后果

4. 每个季度考核价值观究竟考什么

案例：阿里铁军的一天工作内容详解

第二天 阿里中供铁军销售实战法则

第一部：开启销售生涯的基石

1. 为什么独角兽企业往往靠地推起家？
2. 如何判断自己是不是适合做销售
3. 选对平台和产品才能事半功倍
4. 踏踏实实做好准备再出发
5. 设计独特的开场白和标识，让客户记住你
- 6.“三步一杀”：如何快速签下第一单

第二部、精准客户开发技巧篇

1. 阿里铁军自创陌拜运作精髓
2. 销售新人快速签单破蛋技巧
3. 绕过门卫敲开马云办公室
4. 三招快速找对关键人，猴子搬救兵为什么总找观音

第三部 客户拜访与跟进成交实战

一、有效拜访实操篇-迈出拜访第一步

1. 陌生拜访诀窍：销售生涯第一关，2招摸透客户
2. 攻克拜访路上的拦路虎
3. 三招快速找对关键人
4. 三个关键点，提高预约成功率
5. 五分钟拿下竞争对手案例分享

6. 二次跟进：管理拜访节奏，寻找销售时机

二、客户快速跟进铁律篇

1. 销售谈资：挖需求就像谈恋爱，60分钟做好签单

2. 聆听三七法则：好销售70%时间都让客户说

3. 学会察言观色：用“望闻问切”挖掘商机，20分钟成单秘籍

4. 三流销售卖产品，一流销售卖故事

5. “便宜点就买了”，其实是个伪命题

6. 统筹会计战术：分类应对不同类型的客户，竞争对手转化技巧

7. 单刀直入攻克指挥官老虎型客户

8. 帮社交者孔雀型客户做决策

9. 获得协调者无尾熊型客户的信任

10. 帮思考者猫头鹰型客户算笔账

三、客户签约必修法则

1. 拒绝第一次算初恋，累积经验勇敢二进宫

2. 二次回访：一回生二回熟

3. 拜访逾50次，客户还是没状态

4. 快速回马枪搞定踢皮球和打太极客户

5. 医治“收款恐惧症”，快速回款完美圆单

6. 快速成交三部曲：不喜欢，不好聊，无细节

第三天 TOP Sales 顶尖销售效率提升法

第一部 销售效率提升进阶法则

1. 从三招入手，提高销售效率，无需忧虑业绩压力
2. 销售“三断力”：判断力、推断力、果断力
3. 正确应对客户的反对意见
4. 价值对等法则：谈更高的薪水、签更大的订单
5. 如何确保完成销售目标？找准策略，找对市场，搭好团队
6. 让销售手册变成你的终极武器，燃起你心里的那把火
7. 阿里“销售三板斧”：定目标、盯过程、拿结果

第二部 销售成功转型篇-迈向 top sales

1. 销售做到第五年，不可避免的“更年期”，业绩保证必修课
2. 快准狠消灭“更年期”，去除不敢心态，转型成功不遥远
3. 为什么有些人可以永远保持积极的心态？努力要选对方向
4. 如何培养出 Top sales 的气质？掉队兵转型案例
5. Top sales 必备的十个好习惯
6. 小心走向 Top sales 的绊脚石

课程产出

企业内部销售管理项目打磨与团队锻造，结果产出核心销售养成方案。

销售口头禅：我们本是陌路人，只因有缘相聚，相知，相伴。