

打造营销团队高效执行力(2天)

课程大纲

一、商业人格是执行力的基因

前言：商业人格是团队执行力的强大基因

- -优秀团队的三大要素
- -优秀团队的九大特质
- 视频：《狼性团队》--讨论
- -职业化团队的自主化、市场化与合作化
- -团队执行力不足的文化障碍（面子、含糊、人情）
- -商业人格的两大要素（按原则做事和拿结果交换）

案例：销售冠军迟到了罚款吗？

- 讨论：公司是家吗？
- 案例：IBM 露西的故事？

二、结果与任务

前言：功劳是结果，苦劳是成本

- 执行力的四大思维
 - 1、百分百责任思维： 责任为荣，抱怨为耻！
抱怨是执行力杀手，补位是负责的行为
 - 2、企业家思维： 利用为荣，摸索为耻！
 - 3、实践思维： 行动为荣，清谈为耻！
 - 4、人才思维： 投资为荣，负债为耻！

案例：产品出现质量问题与我有关吗？

- 团队执行力的四大工具
 - 1、批量工具： 批量为荣，手工为耻！
 - 2、敌人工具： 危机为荣，愿望为耻！
 - 3、外包工具： 结果为荣，任务为耻！
 - 4、个人战略工具： 自救为荣，他救为耻！

讨论：为何说 PK 制造危机是团队成长的工具

- 三大结果假象
 - 1 态度不是结果

案例：三个俄罗斯人植树的故事？

2、职责不是结果

案例：小王买火车票的故事

3、任务不是结果（例行公事、应付差事、应付了事）

讨论：哪些是任务哪些是结果？

- 做结果的三大原则
 - 1、结果是谁要的--客户价值
 - 2、结果要有什么--可检查、可量化
 - 3、结果有什么用--可交换
- 做结果的两大思维
 - 1、底线思维
 - 2、外包思维

案例：送百万合同的故事

- 做结果的方法
 - 1、承诺法
 - 2、分解法
 - 3、重点法

体验：走出“从自我出发”的潜意识误区

三、客户价值--执行的方向

前言：结果的核心是客户价值

- 什么是客户价值
- 如何将客户价值转化成经济利益
- 案例：世界 500 强企业的客户价值观
- 客户价值的原则
- 做客户价值的方法
 - 排除法—这是客户要的吗？如果不是，干掉！
 - 新增法—哪些客户还没有，加上！
 - 递进法—哪些地方还能做得更好，做透！

讨论：我们的产品和服务如何瞄准客户价值

- 对上级和平级如何做内部客户价值
- 对下级如何做内客户价值

情景演练：面对问题时如何请示上级？

四、执行人才的三大标准

思考：执行力人才具有什么特征

- 执行力强的人才的特点

案例：阿甘执行力分析

- 执行人才的三大标准

1、信守承诺

案例：卡洛斯·戈恩如何拯救日产

2、结果导向

3、永不言败

视频：2006年都灵冬奥会滑雪运动员张丹

五、4R--制度执行力

前言：我们面临过这些无法落地的问题吗？

案例：GE的战略执行系统

- 4R业务管控体系
- R1 结果定义——心中有结果，执行有效果
- R2 一对一责任——目标分解，我的目标
- R3 过程检查-----相信谁就检查谁

案例：宝马的4级检查系统

- R4 及时激励-----激励不过夜
- 公司执行力的超级武器---YCYA

练习：YCYA练习应用

五、执行的48字真经

前言：执行训练的要领

- 执行的16字原则
结果提前，自我退后；
锁定目标，专注重复
- 执行的24字战略
决心第一，成败第二
速度第一，完美第二
结果第一，理由第二

案例：完美的结果是我们想要的吗？

讨论：我对执行24字战略的理解

六、结果管控的四大机制

- 认同机制
1、认同是执行的基石
2、如何建立目标认同
3、如何建立计划认同
4、如何建立制度认同
5、如何建立机制认同

视频《鹰隼大队》认同是第一执行力

- 分享机制
- PK机制
- 激励机制
- 质询会机制

训练：周质询会训练

视频：鹰的重生---我该任何改变

赵华——工业品营销培训专家



获奖证书（版权课程）

- 美国 ACI 版权课程 认证讲师
- 连锁经营标准化 认证顾问
- 浙江大学总裁班 特聘讲师
- 国家职业高级 培训师
- 中国 DISC 认证讲师
- 上海精修企管 首席顾问

学历（本科以上）

- 郑州大学 全日制本科
- 上海交通大学 MBA

职业履历

（老师照片）

曾任：

- 美国凯德涂料有限公司 销售经理、销售总监
- 浙江世友木业 营销顾问（连锁标准化建立）
- 中国工业品营销研究院 大客户总监、总经理、咨询顾问
- 上海精修企业管理咨询有限公司 总经理、首席顾问
- 巴德富化工有限公司 咨询顾问
- 苏世博（南京）减振系统有限公司（德资） 咨询顾问 年复合增长率 35%以上
- 瑞孚化工（上海）有限公司（美资） 咨询顾问 连年翻番式的增长
- 空压机行业协会 空压机营销研究院研究员

培训风格

赵华先生长期具有多年的外资企业的工作经验，并且在外资企业负责营销，取得了不错的成绩，外企离职后致力于工业品销售实战和营销咨询研究，有着多年的培训咨询管理经验，实施咨询项目的过程当中，对 B2B 类企业完整的营销体系，以及业务流程体系有系统的认知，所以在授课的过程当中会从体系化的角度来进行深入浅出的分享，从面到点，从点到面，完整的分享某个知识体系。赵老师擅长工业品营销、业务流程、技能技巧赋能体系、个人发展、团队建设、团队训练等培训课程。数年来，通过亲身实践，形成专业、系统、前瞻、实效的培训主张以及独特的演讲风格，授课风格热情、生动、幽默，深入浅出，具有极强的实用性。足迹遍及全国各地，授课 400 多场的营销培训，曾服务与咨询过工业品行业的数十家知名企业。赵华老师授课满意度达到 92% 以上，客户的复聘率达 60% 以上。

精品课程

- 《大客户开发与管理》 侧重 OEM 类型企业流程梳理
- 《连锁经营的力量》 侧重标准化对企业经营带来的帮助
- 《项目性销售流程与管理》 侧重项目性销售业务流程与管理

《大客户营销实战秘籍》	侧重 OEM 类型企业销售技能技巧训练
《项目性销售营销实战秘籍》	侧重项目性销售的技能技巧训练
《深度接触暨发展线人》	OEM 和项目型销售都需要解决的线人建立及维护
《顾问式销售暨解决方案式销售》	发现需求，引导需求，挖掘痛苦，明确需求
《实用商务谈判提升训练营》	实现利益最大化又能让客户感觉赢的实战步骤
《高层公关管--七剑下天山》	解决高层难见，见了难谈，谈了效果不好的问题
《打造高绩效的执行力销售团队》	职业化顾问式销售团队的建立、执行力的解决
《销售人员的时间及自我管理》	解决时间黑洞，合理调配时间，有效完成目标

客户见证

化工行业：

罗斯夫 巴德富 保立佳 苏博特 瑞孚化工（上海） 传化化工 汇丰石化
 蓝星化工 中国化工集团 蓝山屯河 ……

建材行业

建华建材 浙东建材 上海洁士美 久诺建材 华石涂料 楚汉建材 中涂联化工 中材建设 东方雨虹 凯德涂料 ……

环保行业

桑德环境 雪浪科技 汇承自动化 通威太阳能 无锡虹业 陕西环保
 琪玥环保 清大环保 ……

电气自动化

ABB 丹佛斯 微星电子 永固集团 罗格朗集团 正泰集团 远东电缆 摩恩电气 鑫磊压缩机
 中山艾能……

OEM 配套

人本轴承 南玻集团 耀皮集团 菲尼克斯 双良集团 中通文博 汉钟精机 ……