

# 《狼性营销团队建设与管理》

(标准版：12 课时)

## 【课程背景】

市场环境竞争激烈，诡谲多变，面对这残酷的环境和微利时代的来临，营销团队学习狼性的生存法则势在必行。

营销团队对于公司就如同军队里的地面部队，是攻城拔寨的主力，企业的战略规划都要落实到最终的市场表现，这就需要营销团队的每位成员都要有狼的企图心，学习狼的主动进攻性，带着狼性冲向战场，才能在激烈的市场竞争中获胜。

每一支成功的营销团队中，都有一班具有“狼性”特征的销售精英：敏锐、精进、积极、协同、灵敏，如同“狼群”一样追逐胜利、荣耀和成就感；一支拥有众多狼性精英的销售团队，将为企业带来：利润、自信、生产力、市场份额、对未来的无限神往。

营销是一场围猎，需要规划、战略、协作、需要组织化的营运和“狼性精神”。真正的狼性营销团队是要学习狼性的优点，更要有狼性团队的战斗能力和战斗志气，需要挖掘每一位销售成员的心灵深冰山，激发内心积极能量和潜力。本课程将通过全程体验式学习。解开学员自己的心灵密码，唤醒“狼性营销团队”的进攻性和执行力。

## 【课程目标】

- 1、学习狼道精神，销售工作中迅速调整心态，达到巅峰状态；
- 2、让学员重新找到生命的责任和自信，建立以积极正面思考为主体的团队文化；
- 3、让学员面对压力能驱动为动力，能充满激情地冲锋陷阵，逆境中如何保持状态；
- 4、让学员学会做合格的头狼，成为团队最好的带动者和管理者；
- 5、让学员掌握管对管理的核心要点，厘清管理误区，掌握管理的实用工具；
- 6、塑造团队的执行系统，强化结果意识，在团队中杜绝各种借口滋生的土壤。

## 【授课方式】

课程中通过案例分析、理论讲解、视频互动，案例研讨等多种形式，力求从不同的角度来完成课程内容的潜移默化。

## 【课程大纲】

### 第一章、营销团队需具备的狼性法则

#### 一、营销人员需具备的的狼性法则

- 1、团结互助
  - 1.1 开放胸襟，求同存异
  - 1.2 彼此欣赏，互相认同
  - 1.3 畅所欲言，互相倾听

1.4 强烈参与，各负其责

## 二、明确目标

### 1、狼捕猎的智慧

1.1 要有明确的目标，避免盲目的进攻，每一步棋都要有目标

1.2 不断修正，以确保不偏离目标；

1.3 不要目标太多，分散精力；

### 2、如何实现既定目标

2.1 合理目标的五个条件

2.2 . 目标快速实现法——五五法则

2.3 . 小组研讨

## 三、危机意识

## 四、决不放弃

## 第二章、团队管理的头狼原则

### 一、营销管理者的四种类型测评

1、英雄型

2、全能型

3、编导型

4、聚合型

讨论：我想成为什么样的营销管理者

### 二、营销管理者的职业生涯规划

1、团队发展潜力

2、团队类型

3、团队结构

4、风险系数

5、随机因素

6、销售模式

工具：职场定位坐标

### 三、承担起你的责任

1、组建卓越的营销团队

1.1 卓越团队的黄金三角

1.2 学习型组织 PK 制度型组织

1.3 统一思维模式与行为模式的团队建立

1.4 营销管理者如何与团队成员建立紧密的个人关系

- 2、市场营销策略工具图
  - 2.1 团队愿景分析
  - 2.2 团队结构模型
  - 2.3 未来盈利水平分析工具
  - 2.4 市场销售模式分析
  - 2.5 品牌与产品的分析

### **第三章、狼性团队日常管理实践**

#### **一、工具：角色测距雷达**

- 1、文化，公司战略与团队策略的关系
  - 案例：团队文化的透视与如何建立
- 2、营销管理者的八维行为准则
  - 2.1 平衡力：统筹兼顾，刚柔并济
  - 2.2 忍耐力：忍辱负重，委曲求全
  - 2.3 感召力：完美无缺，通情达理
- 3、营销管理者最重要的三件事
  - 3.1 指引团队的能力
  - 3.2 激励团队的能力
  - 3.3 品格自有准则
- 4、履行管理职能与创造销售结果

#### **二、学习是你的核心能力**

- 1、模仿
- 2、竞合
- 3、超越

#### **三、授权与受权**

- 1、争取上司信任方法
- 2、获得下属拥护方法
- 3、领导者的权力、我的权力、下属权力的认识

### **第四章、狼性团队计划制定与时间管理**

#### **一、科学计划的新时空**

工具：百日成就计划表

#### **二、营销管理者高效时间管理方法**

- 1、营销管理者的时间分类
- 2、时间运筹的 13 个技巧

案例：营销管理者如何计划一天工作

3、工具：每日计划导图

## 第五章、狼性团队培育与带动

### 一、用不完美的个人重构新团队

1、营销培训之知识、理念、技能

2、营销培训之编、导、演

2.1 专业营销培训的12种手势

2.2 强化营销管理者的语言魅力

3、工具：培养下属六环辅导法

3.1 说给他听

3.2 做给他看

3.3 让他试着做

3.4 告诉他如何改进

3.5 帮助他形成习惯

3.6 鼓励他突破自我

### 二、带动您的团队

1、品格是最好的方式

2、榜样的力量是种艺术

3、卓越凝聚力团队十项法则

4、营销危机管理的对策与实例

5、会议管理六项要领

工具：会议控制导图

案例：组织中的阿比勒尼悖论

### 三、营销团队考核的基点

1、团队考核的原则与测评

1.1 业务人员的四大热键

2、选用与提拔精英的方法

## 第六章、狼性团队目标执行与激励

### 一、锁定团队目标

1、团队管理的说服艺术

1.1 团队管理说服五步骤

1.1.1 需求

1.1.2 计划

1.1.3 实施

1.1.4 结果

1.1.5 行动

1.2 团队销售分析与承诺目标

1.2.1 公开承诺

1.2.2 可考量承诺

1.2.3 多米诺承诺

1.2.4 反向式承诺

2、团队协调的六项准则

2.1 表扬与批评

2.2 分享与体验

2.3 不满与处置

## 二、激励您的部属

1、工作中如何激励你的部属

2、营销团队激励的十项法则

3、营销晨会激励实用功能

案例：激励的对象