

《让你的团队自动自发没有任何借口》

(1—2天、每天6小时)

课程描述：做销售团队管理前,必须先调整好领导者说到做到的心态和思维。

自动自发的销售团队绝不是只靠一两个明星创造业绩，你的销售团队处于怎样的发展阶段？借口的形成和思维、行动、习惯、性格、命运间的关系，销售经理要用怎样的思维看待团队的建设？团队精神同自动自发的执行力息息相关，没有借口的基本要素不是知道而是要做到。好的培训不是讲师讲了多少，而是学员学到多少，能运用多少。销售团队两种思维：损失面子可能会换回钱；什么都要就是不要脸，知己知彼百战不殆：客户消费心理流程的有效把握，才是自动自发没有任借口的法宝。

第一节：何为团队？

1、何为销售团队？

T——Together
E——Everybody
A——Atheave
M——More

团队——朝着一个目标行进的集体。

销售团队——有着共同清晰目标而互相促进绝不放弃的利益整体。

2、销售团队发展成长的几个必经阶段：

- A、团队的草创期——是群体而非团队；
- B、风雨飘摇期——有制度、有目标，但带头人治，随意管理现象严重；
- C、成熟期——有共同的价值观，行为规范，“法度森严”；
- D、收获期——目标明确，合作双赢，所向披靡。

案例分析：足球队和旅游团的区别；娃哈哈为何同法国达能离婚？

3、销售团队自动字发的四种基本精神和行事原则：

A、认同别人：“YES.....YES.....BUT”

相互信任、欣赏而非相互瞧不起、拆台；发现别人优点、不突显个人；

B、主动帮助：人的面子是谁给的？

力所能及的帮助别人，也坦诚地接受别人的帮助；

C、无私奉献：“大舍大得，不舍不得”，帮助别人就是帮助自己。

愿为组织和团队、同事、顾客额外付出劳动而无怨无悔；

D、团队自豪感：“北京申奥成功与何振梁的感悟”

以团队为荣，不以个人为荣。

感悟：海豚的观点

第二节：让你的销售团队执行力提升而没有任何借口

一、何为执行力？——就是把一件事做到根本，做出效果的能力。

A、挖井与挖坑——思维决定行为

B、说话容易行动难——知道不一定做到

二、销售执行力和没有借口提升的五大要素

A、感染力——让客户认可你这个人比认可你的产品更重要

B、适应力——用对方法，找对人，做对事。

C、创新力——创新就是创新性地破坏

D、坚持力——做别人做不到的，想别人想不到的。

E、克制力——机会只会留给有准备的人

“智者创造机会，强者把握机会，弱者等待机会，愚者放弃机会。”

三、销售中常犯的几种执行力或找借口错误

A、求全责备，追求完美—— $1+1>2$ $0.1>0$

B、奖励错位，伤己伤人——为什么销售明星的日子越来越难过

C、只见明月，不见群星——销售团队的三个层次管理思维

D、多中心等于没中心——为什么销售团队开会讨论 18 个问题，列举了 10 个问题，执行到位的不到 3 个问题

E、盲目乐观，过分自信——经验不是一成不变的

F、大舍大得，小舍小得，不舍不得——戴尔电脑进入中国直销市场的原因

四、把握顾客消费流程细节，提升销售执行力

A、顾客消费流程的内循环过程分析；

B、顾客消费流程的外循环过程分析

互动游戏：如何与顾客思维同步

想象力游戏《水草》及启示

C、《把信送到加西亚》的执行精神

D、西点军校没有任何借口的务实作风；

结论：自动自发的执行力不是学出来的，是干出来的，

销售团队中一千句空话不如一个行动。