

# 凝心聚力 共创辉煌

## 新时代狼性战斗力铸造与凝聚力提升

每个团队成员都有个故事，都有一个各自的小家，工作团队之家如何满足家庭的小家、协助丰富每个成员的人生故事方能让员工心有归属，从而塑造高效凝聚力感恩的狼性团队。

——王一恒

### 课程前提

在企业当中，营销团队是否有如下某些现象：

- ☑ 公司制定营销目标时讨价还价；即使是季度、月度目标分配下去了，营销团队成员头脑中想到的不是如何达成业绩目标，而是立刻想到达不成目标的障碍，思维当中总是有一种“不可能”的思想；
- ☑ 一些营销人员看似很忙碌，却没有真正做出有价值的结果；
- ☑ 营销团队之间缺乏高效的配合和良好的沟通，每个部门都各扫门前雪，只顾自己部门的利益，没有形成必要的凝聚力；
- ☑ 营销人员责任心缺失，总觉得自己在为别人打工，而不明白正在经营自己的人生；
- ☑ 虽然订了营销目标，仅仅是一个数字而已，而不是达成目标的清晰路线图！造成营销人员在执行过程中总是随意性强，不够精准，出现偏差、打了折扣，执行的结果必然不尽如人意；
- ☑ 销售过程中执行不力，没有精准执行的着力点，该抓住的机会没有抓住，以至于经常贻误市场战机；
- ☑ 与客户沟通谈判，特别是重量级的大客户，总是处于弱势，好像是乞求客户，缺乏最基本的狼性精神；
- ☑ 营销人员遇到一点挫折、不顺心的事，不是积极地面对，想办法克服，而是消极抱怨、懈怠工作；
- ☑ 营销人员缺乏良好的职业素养，心浮气躁、急功近利；
- ☑ 适度的人员流动虽说正常，但是辛辛苦苦培养营销人员却不断地流失，甚至有的营销人员不进行市场交接就不负责任地拍屁股走人；
- ☑ 在公司平台上，总感觉一切所得都是理所当然，缺乏感恩之心；
- ☑ 年底进行营销目标冲刺的关键时刻，营销团队却没有达到巅峰状态；该压货的客户却没有压货，该收回的货款却总是一拖再拖……

上述一系列问题对达成公司业绩目标形成一道道巨大的障碍，困扰着企业，令营销负责人头痛不已！

### 课程方式

- ❖ 体验训练：亲身体会，在感同深受中理解课程主题

- ❖ 教案解读：最新案例分析，深刻剖析与解读
  - ❖ 视频欣赏：贴近主题的影视互动，震撼的画面冲击大脑与心灵
  - ❖ 分组讨论：表达个人见解，聆听同伴体验
  - ❖ 实战演练：学以致用，现场模拟，将知识转化为能力
- 精彩点评：找出管理中的误区，直接给予触感的顿悟

### 课程目标

- 1、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；
- 2、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
- 3、塑造销售团队的执行系统，强化结果意识，在团队中杜绝各种借口滋生的土壤；
- 4、让学员意识到团队的重要性，意识到责任从我做起，树立起为自己而工作，不需扬鞭自奋蹄。
- 5、让学员了解责任的含义，通过分析内涵，引发学员的思考，自发改变心态，引导学员将责任意识应用到实际工作中，提高绩效。

### 课程用时

1天（6课时）

### 课程要点

【课程大纲】：

（**领导开训**:强调学习的意义和纪律）

导言:人生最大的成本是什么？企业最大的竞争力是什么？

### 课程内容

破冰：

启示：男足和女足的差距所在：赢在心智，胜在状态

成功方程式=思维方式（人格/理念）X 努力 X 能力

**第一讲：高绩效销售团队的八大狼性法则**

## 一、危机意识

- 1、寒冬 与“机遇”认识狼性
- 2、危机意识就是永不满足的进取心
- 3、面对“寒冬”如何给自己人生定位？
- 4、拒绝平庸、立志成狼 ---自我激励和进取心修炼

## 二、坚定目标

- 1、目标的意义
- 2、人生须反躬自省的三个问题
- 3、合理目标的5个条件
- 4、目标实现图：5X5法则

## 三、专注执着

- 1、狼群捕猎的智慧——专注
- 2、禅师的启示——专注的力量
- 3、为什么说：专注才干发明奇迹？

## 四、乐在工作

- 1、启示：不是做得好才来喜欢，而是喜欢才会做得好
- 2、执行的源动力来自于乐在工作

## 五、自信果敢

- 1、销售的成败源于自信程度
- 2、成交的关键在于敢于成交

## 六、永不言败

- 1、狼性销售人员的信念——永不言败
- 2、做到永不言败需要时刻保持积极的心态
- 3、视频分享

## 七、积极主动

- 1、成功始于积极面对一切
- 2、成长来自主动承担

## 八、决不放弃

- 1、启示：唯一的失败是您选择了放弃

2、销售团队需要决不放弃的信念

## 第二讲：狼性营销团队的4大特征

壹、目标统一，方向一致

贰、计划周详，行动迅速

参、分工互助，绝对执行

四、纪律严明，奖罚分明

## 第三讲：狼性营销团队结果执行力打造

### 一、结果思维

1、做工作就是做结果，没有结果的酬劳是耻辱

2、结果与任务的区别

3、凡事颠倒过来想一想，用领导想要的标准来评价自己工作的成果

### 二、执行思维

1、要执行别人，先执行自己

2、不是理解了才执行，而是执行中去理解

3、高效执行的“七个不放过”

### 三、百分百投入

1、为什么说100%投入状态最轻松？

2、体验：主动就是幸福，被动就是难受

### 四、责任胜于能力

阻碍你成功的最大因素——推卸责任

你存在的价值只有一个，就是解决问题

1、为什么要担当？

责任的承担就是能力的提升

2、如何面对承担责任带来的压力？

1) 为什么说：当我不舒服时，就是我成长时

2) 批评我的人都是关注我的人

3) 树立使我痛苦者，必使我强大的信念

3、如何做到承担责任？

(一) 承担责任凡事从自己身上找原因

- 1) 我是一切问题的根源，有错都是我的错
- 2) 只为成功找方法，不为失败找理由
- 3) 要想让事情变好，先让自己变好

#### (二) 工作高标准、严要求

- 1) 负责任就是给领导解决方案，而不是把问题抛给领导
- 2) 永远把最好作为自己及格的标准

#### 4、狼性营销团队基本功

- 1) 早会、晚会、周会、月会
- 2) 日报、周报、月报

### 第四讲：狼性营销团队凝聚力解码

思考：1.为什么说没有完美的个人，只有完美的团队？

2.为什么说公平是买卖，不公平是合作？

3、为什么狼团队如此强大

#### 一、团结

- 1、发生矛盾，普通人把关系搞断，高手永远向前推进
- 2、事情发生后，焦点永远放在解决问题上，而非情绪上
- 3、普通人受性格影响，高手使用性格

#### 二、定位

- 1、对上服从，对下助力，对外服务
- 2、按本色做人，按角色做事
- 3、做事到位不越位

#### 课程结束：

- 一、重点知识回顾
- 二、互动：问与答
- 三、学员：学习总结与行动计划
- 四、企业领导：颁奖
- 五、企业领导：总结发言
- 六、合影：集体合影

后续落实：

企业学习分享交流会相关表单赠送