

赢在案场—打造狼性战队与金牌案场打造

课程背景：

营销新人市场冲击力不够，缺乏拼劲；
老人激情不在，没有紧迫感和挑战欲；
当面拍胸脯，表决心，背后依然如故；
整个团队战斗力低下，业绩徘徊不前；
业绩不好，总借口重重，缺乏责任感；
管理发现问题很多，不知道如何下手；
开盘现场如何管控，效果如何预期；
销售案场有流量，无销量……

任何问题归根结底都是管理的问题

管理水平每增加一分，相应的生产效率就会提高 23%

来访量低、来访质量不高、成交率下滑、团队管理难度加大；是困扰销售案场的四大通病

管理的目标：从让人类的工作效率达到极限变成了让工作效率达到极限

课程收获：

两天，帮助您打造一支具有超强凝聚力和执行力的狼性销售团队！

择强汰弱，不战则亡！

卓越是磨练出来的，优秀是淘汰出来的！

无与伦比的心灵撞击！全程互动体验式训练！

在练习中体验团队的终极目标——赢！令参训学员在团队中创造赢的体验、赢的人际关系、赢的成果、赢的团队、赢的人生！

两天体验式的学习训练

从活动中，激发狼性员工的欲望

使他们明白什么是：我是团队，团队是我

从游戏中，加强狼性员工的协作

实现：“要我做”到“我要做”的转变！

从引导中，厘清狼性员工的目标

实现“没有做不到”“只有想不到”一切皆有可能！

从实践中，突破狼性员工的胆量

让所有人洞悉：真正付出就是无私的付出！无私的付出才是真正的付出！

从体验中，净化狼性员工的心灵

课程内容：

第一节：狼性精神

一、认识危机

二、塑造危机意识与心态

三、我们应该怎样把危机化成动力

四、如何突破自我塑造狼性精神

五、欲望

激发个人潜力，突破恐惧；

激发梦想，激发动力；

六、胆量

树无皮必死无疑，人无皮天下无敌；

胆大、心细、脸皮厚；

七、协作

从小方式中，激发狼性员工拼搏欲望！

从实践中，突破狼性员工的胆量！

从引导中，厘清狼性员工的目标！

从游戏中，加强狼性员工的协作精神！

从体验中，净化狼性员工的灵魂！

第二节：团队协作

一、责任

1、帮助企业打造一支具备责任感、使命感、有凝聚力、勇于担当的高效团队！

2、减少沟通成本，提高做事效率，愿意为发生的一切负责！

二、执行

不折不扣拿到成果

三、感恩、付出

1、没有经过泪水的团队不会强大，没有经过痛苦的团队不会坚强！

2、一个人的命好不好取决于这个人会不会感恩，珍惜才会拥有，感恩才会长久！

第三节：目标管理

1、什么是目标管理

2、目标如何制定

3、如何让员工 100%的完成目标

4、目标的考核

第四节：案场管理

1、案场工作五大指标

2、案场杀客 8 大标准体系

3、案场工作两大核心：到访量&成交率

4、案场工作内容组成：营销三原则

5、案场营销管控五步法

第五节：案场全民销冠体系打造

1、技能强化系统

2、懒人防治系统

3、傻瓜成交系统

4、服务监督系统

5、六段激励系统

第六节：案场会议管理

1、早会谈激励

2、晚会谈总结

3、月会树目标

4、案场经典 pk 机制建立

第七节：案场考核系统

- 1、设定业务竞赛的策略
- 2、要结果！更要抓过程
- 3、制定目标的四大关键
- 4、绩效管理黄金法则

第八节：案场节点活动营销管理

- 1、如何做案场活动
- 2、案场活动的链式思维
- 3、案场活动留客关键动作
- 4、活动意向客户辨别工具
- 5、活动杀客技巧
- 6、活动中拓客的手法与工具应用