

题目一：虎口夺单——打造狼性销售心态训练

题目二：虎口夺单——打造狼性销售团队执行力训练

课程背景

很多企业负责人经常反馈现在的销售人员不好管理，对工作缺乏热情和敬业精神，职业发展目标不明确，工作积极性不高，经常消极，抱怨，不愿多付出，责任感欠缺，执行不到位，对于公司所给予的一切都认为是理所当然，没有感恩心态，甚至随随便便就离职！殊不知这些现象出现是因为销售的心态出了问题，心态决定行为，行为导致结果，当我们看到结果不好是因为行为出了差错，而要改变员工的行为，必须先从改变心态开始！

狼群是最具战斗力，能在最严酷的自然条件下生存的群体。狡诈、勇敢、机智、凶残、雄心、耐性是它的代名词，虽然是带有色彩的贬义词，但也无可否认，这也是这一群体生命力强的具体体现。它们在与对手交锋中，通过精密的分析、布阵、抓住机会，准确攻击手法狠毒，一举把对方全歼，从而打赢一场场生存大战。

如果将狼的态度与意志移植到企业销售精英的大脑中，将狼群的法则用在我们销售团队的运作与管理上，那么我们就拥有了像狼一样嗅觉灵敏、目光敏锐、主动出击、协同作战、忠于集体的高效执行力的销售团队及销售精英，在市场日新月异变化的竞争当中无往而不利，让企业超倍速赢利！

本课程通过理论和训练结合，挑战销售人员的心灵极限，激发无限潜能，全新超越自我，塑造狼性团队精神！

1. 打造像狼一样具有敏锐嗅觉获取客户需求信息的销售精英团队
2. 打造像狼一样具有锲而不舍紧盯目标直指赢单成交的销售精英团队
3. 打造像狼一样具有主动出击团结协作的销售精英团队
4. 打造像狼一样具有专业销售技能的销售精英团队
5. 打造像狼一样具有高度团队忠诚度的销售精英团队
6. 打造像狼一样具有默契及超强执行力的销售团队及销售精英

销售人员

1-2天

授课 40% (互动引导) +小组练习 20%+现场模拟演练 40%

课程大纲

破冰训练：配对游戏

课程对象

课程时间

课程方式

思考：销售团队执行力不足的原因分析？

第一部分 认狼识狼

一、什么是狼？

狼者，猛兽也，群动之族。陆地上生物最高的食物链终结者之一，是群居动物中最有秩序、最有纪律的族群。

二、狼为什么能存活下来，不被淘汰？

三、狼性销售团队有什么特点？

第二部分 十大狼性团队执行力的解密与运用

一、 狼性解密与运用——激情无限

1. 狼性特征一：狼时刻保持正面积极的心态，无限的激情，相信通过自己的努力可以猎获目标食物。
2. 狼性运用：销售人员必须随时保持乐观积极正面的心态，无限的工作激情，才会取得佳绩。
3. 疫情是如何消磨我们的销售激情的？
4. 没有激情的销售人员是什么感觉
5. 激情是销售工作的灵魂
6. 点燃自己对销售工作的激情
7. 激情让你成就自我
8. 将激情传递给别人
9. 热情是销售工作的最大动力
10. 热爱工作，与自己的工作谈恋爱

练习：销售人员保持工作激情的方法？

设立新目标（生活+工作），寻找工作的驱动力

学历不等于能力，许多能力都需要在工作中学习，多几项能力，在竞争中更有优势

给自己一定的压力，但工作压力过大，要学会自我减压

四、狼性解密与运用——专注目标

1. 狼性特征二：狼会把猎取食物放在第一位，会全身心投入到猎取食物的过程当中。
2. 狼性运用：销售人员应把服务好客户赢得业绩放在首位，销售以业绩论英雄。
3. 销售人员要的结果是什么——完成公司下达的销售目标
4. 个人目标与组织目标的结合管理
5. 有效制定个人工作目标
6. 与自己签合同---拟订行动计划

思考：如何减少在工作中浪费时间的行为？

训练科目：《目标大声说》

- 协助大家设定明确的人生目标协助大家设定年度业绩目标
- 激励大家快速的达成业绩和目标
- 激发个人无限潜能
- 突破心理障碍，释放心理压力
- 让每个人全力突破自我，超越自我

五、狼性解密与运用——目光敏锐

1. 狼性特征三：狼善于发现猎物，善于发现猎物的弱点，并善于寻找攻击的机会。
2. 狼性运用：销售人员应善于主动开发客户，善于深度挖掘客户需求，善于把握成交的时机。
3. 思考：目标客户信息收集的途径？
4. 思考：如何挖掘客户的需求？

六、狼性解密与运用——先谋后动

1. 狼性特征四：狼是天生的谋略家，随时策划下一步，等待时机来临。
2. 狼性运用：销售人员应善于计划客户开发过程，应客户变化而变化。
3. 思考：销售人员的拜访前要做哪些准备工作？

七、狼性解密与运用——耐性十足

1. 狼性特征五：狼行千里猎食，可跟踪猎物几星期而不轻易放弃。
2. 狼性运用：销售人员应对每一个客户重视，坚持不懈，搞定客户。
3. 政企客户销售的特殊性

思考：项目周期长，我们如何保持对客户关注，推动项目？

思考：决策人不认可我们怎么办？

思考：报价后客户没有反应怎么办？

八、狼性解密与运用——勇于竞争

1. 狼性特征六：狼在猎食意识上主动积极，勇于跟其它猎食对手竞争，因为狼清楚的知道，不做好狼就会变成羊。
2. 狼性运用：销售人员必须具备主动开发客户的意识，要勇于在销售过程中与同行竞争，只有竞争才会成长。
3. 竞争的作用
4. 竞争分析工具——SWOT 分析

思考：遇到不利的情况，碰到同行的低价竞争，我们有什么竞争策略？

九、狼性解密与运用——笑对失败

1. 狼性特征七：狼面对失败不是倦怠或沮丧，而是重新整装待发，再次战斗。
2. 狼性运用：销售人员应坦然面对失败，在失败中不断进取，善于调整心态
重新再来
3. 人生逆境的四个层次
4. 何为逆商

思考：如何提高逆商，克服销售工作中遇到的挫折？

训练科目：报数游戏

自觉自愿地去服从并执行于领导所授予的任务！

克服困难，切实地做好自己的本职工作,决不怠慢！

不能成为出色士兵的决不可能成为出色的统帅！

团队的成绩在于每个成员出色发挥！

十、狼性解密与运用——团结协作

1. 狼性特征八：狼在自然界不是最厉害的，但狼通过相互协作组成超强的狼群是无敌的。
2. 狼性运用：销售人员应相互协作，只有强大的团队才能培养出真正的销售精英。
3. 没有完美的个人，只有完美的团队
4. 融入团队生活
5. 团队第一,个人第二

6. 尊重关爱团队每位成员

7. 没有服从就没有执行力

思考：如何团队协作工作，减少内耗？

思考：为什么需要服从的上司？

思考：如果你的意见和上级不一致，你会怎么办？

思考：团队的荣誉如何分享？

训练科目：《人椅竞赛》

- 训练团队的沟通协作能力
- 激发团队无限潜能
- 明确设定目标的重要性
- 明确团队合作的重要性
- 塑造一流的团队精神

十一、狼性解密与运用——勇于承担

1. 狼性特征九：狼会以同伴或团队利益为主，会主动承担起危险任务及自我奉献的责任。
2. 狼性运用：销售人员应以团队利益为主，要乐于帮助同事。要主动积极完成公司的任务。
3. 负责任——是承担更大责任的最重要考量
4. 一盎司的责任感胜过一磅的智慧
5. 负责任是最基本的职业操守
6. 挑战工作压力
7. 主动找事做，而非等事做

思考：在销售工作中如何体现责任感？

□□□动思考□

结果导向

思考：我们应该如何找到疫情后提升业绩问题的方法？

头脑风暴法（针对企业案例，工具运用与演练）

鱼骨图法（针对企业案例，工具运用与演练）

训练科目：《钢铁是怎样炼成的》

- 激发个人及团队的无限潜能
- 激发潜意识无限的能量
- 培养良好的成功的习惯
- 协助团队快速达成绩效
- 打造具有亮剑精神的团队
- 训练钢铁般的意志力
- 克服心理障碍，全新超越自我

十二、狼性解密与运用——感恩惜福

1. 狼性特征十：狼会以同伴或团队利益为主，会主动承担起危险任务及自我奉献的责任。
2. 狼性运用：销售人员应以团队利益为主，要乐于帮助同事。要主动积极完成公司的任务。
3. 感恩团队——勇于分享，乐于助人
4. 感恩领导——爱岗敬业，超越领导的期望值
5. 感恩公司——绝对忠诚，为公司创造非凡业绩

销售员的忠诚度不高对销售员的害处！

为何销售员要忠诚，忠诚与执行的关系！

忠诚胜于能力

感恩客户——给客户带来价值，帮助客户解决问题

感恩祖国——做好自己，不给国家增加负担

训练科目：《感恩的心》生命冥想

感谢父母、感谢领导、感恩同事、感恩企业！感恩社会，感恩生命中每一个人
激发员工士气，增强团队凝聚力！让企业全员学会感恩，带着爱去做销售工作

第三部分 学以致用——531 计划分享

通过课程总结分享让学员把学到的关键知识分享如何在工作中应用，保证落实到位

(全文完)