

狼性营销团队打造

讲师：石华彬

引言：狼族智慧

第一单元：成为头狼——销售管理者自我修炼

- 1、对“业而优则仕”的思辨
- 2、销售经理的角色认知
- 3、建立“懒人”文化
- 4、从执行者到管理者——成为团队资源匹配与服务专家
- 5、管理的对象与职责
- 6、销售经理与销售角色之间的关系
- 7、管理是科学的还是艺术的思辨

第二单元：建立狼穴——高效销售整体势能的打造与制度文化建设

- 1、人造环境、环境造人
- 2、销售的推拉太极
- 3、“营销的最高境界是让推销成为多余”
- 4、把销售动作分解，抓住最核心的部分。
- 5、根据不同的发展阶段建立制度体系
- 6、制度不能解决的问题，需要习惯和价值观来支撑
- 7、拒绝“伪文化”

第三单元：组建狼群——销售人员的招聘与甄选

- 1、销售招聘的误区
- 2、优秀销售人员的5种维生素
- 3、根据优秀员工分析建立简历标杆和素质模型
- 4、建立人力资源开发思维
- 5、销售人员招聘渠道
- 6、销售人员招聘、面试技术
- 7、销售人员甄选技术
笔迹性格分析

从“游戏”中发现优秀选手

第四单元：培养狼群——销售人员的培训与教练

- 1、销售人员训练的重要性
- 2、销售人员训练常见的误区
- 3、销售人员训练应该遵循的原则
- 4、销售人员的发展周期
- 5、不同阶段销售人员训练的重点
 - 生存期的培训重点
 - 成长前期的培训重点
 - 成长后期的培训重点
 - 成熟期的培训重点
- 6、建立内部的训练体系
 - 注重“企业知识”的积累
 - 挑选教练要慎重
 - 建立“阶梯式”的训练成长体系
- 7、如何给销售人员准备“学习资源”
- 8、销售经理的教练技术
- 9、教练技术的5根教鞭

第五单元：成为猛狼——销售人员激励

- 1、常见的激励理论
- 2、销售经理激励误区
- 3、区分“人本需求”和“角色需求”
- 4、低收入员工激励的6个办法
- 5、销售经理常用的激励手段
- 6、员工行为调控技术
- 7、做思想工作的艺术
- 8、建立自己的激励资源库

第六单元：狼群出击——狼性执行力

- 1、执行力不强的现象与原因探析

- 2、精确解读目标
- 3、做结果文化
- 4、责任意识
- 5、要事第一
- 6、立即行动
- 7、关注细节
- 8、建立执行力提升的循环系统