

# 《打造狼性营销团队》©版权课——打造嗷嗷叫的销售团队

## 【课程收益】

- 1、调整销售新人的积极阳光心态，抛开抱怨负面情绪，全力工作；
- 2、激发学员的自我潜能，寻找工作动机，发挥最大的潜力；
- 3、提高执行力和工作效率，以结果为导向，圆满达成工作目标。

## 【课程对象】

销售全员

## 【课程时长】

2天（12小时）

## 【课程大纲】

### 序章、团队建设

互动热身游戏+分组：

- 1、报数分组
- 2、选出组长
- 3、两天团队分数PK，决出第一名奖励



### 狼性销售四力法则：

- 1、生存力——制造强烈的销售动机，激发团队潜能；
- 2、持久力——锻炼锲而不舍、永不放弃的精神；
- 3、嗅觉力——挖出潜在客户，嗅到成交气息；
- 4、协作力——上下齐心，与队友协作签单。

### 第一章、打造巅峰心态

心态改变，你的习惯跟着改变；



习惯改变，你的性格跟着改变；

性格改变，你的人生跟着改变。——马斯洛

故事：从一个害羞的结巴到知名讲师的成长传奇

## 一、改变自己的心态

如果你仍然用过去的心态和方法做事将得到跟过去一样的结果。——曹恒山

讨论 寓言故事“移山大法”

改变：错误的心态+错误的方法

哲理故事：沙子与珍珠

要有敢于认错的态度——不意识到错误就无法改进！

学会说：这是我的错！

## 二、阳光心态

海伦·凯勒：当人总是面对阳光奔跑的时候，阴暗总是被抛弃在背后。

保持充沛的“正能量”

硅谷禁书之精髓——“吸引力”法则

如何在工作中保持阳光心态？

- 1、优点延伸法，多看别人的优点
- 2、把每次挫折当作对自己的磨练

AQ：逆境商（耐挫力）

故事：孩子，爬起来！

真正的强大是内心的强大

《享受拒绝》（北大社出版 作者：曹恒山）

你要感谢拒绝，因为正是拒绝帮你赶走了竞争对手。——曹恒山

3、永不抱怨



抱怨有用吗？

“紫手环”运动

不抱怨的6个步骤

机会都是产生在抱怨的地方。——马云

抱怨越多，商业价值越大！

4、远离一切负面

不要被人“负催眠”

5、习惯积极思维

NLP (Neuro-Linguistic Programming) 神经语言程序学

### 三、价值心态

1、我值多少钱？

案例：10级秘书



课堂讨论 如果是秘书，我会如何干？

2、如何创造价值？

3、主动学习

学习的重要性

三个有效学习的方法

### 四、感恩的心

案例：尼克胡哲、刘伟、陈州的故事

感恩企业、感恩老板、感恩同事、感恩客户、感恩亲人、感恩爱你的人、感恩恨你的人、感恩竞争对手、感恩挫折、感恩学习、感恩幸福……

讨论：看到这些场景，你是感恩呢还是抱怨？！

朗诵：感恩小诗

## 五、责任心

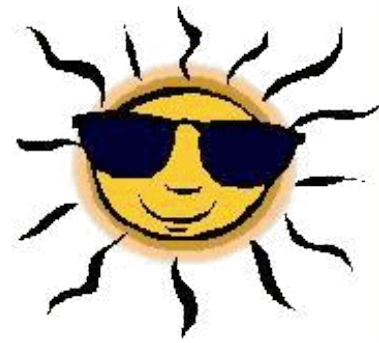
对企业的责任心——契约精神

对客户责任心

对员工责任心

对家庭责任心

对社会责任心



## 六、坚持到底的态度

**坚持不懈，勇攀高峰**

荷花池开花的试题

放弃=前功尽弃

成功=坚持+努力+方法+运气

人生有两种态度：**要么放弃，要么永不放弃！！**

成功之路就好比踩脚踏车，不是继续前进，就是摔倒在地。——乔·吉拉德

## 第二章、激发狼性（挖掘自我潜能）

自己就是一块最大的宝藏。——潜能激发大师 安东尼·罗宾

### 一、激发自我潜能

人为什么缺乏行动的动力？因为缺乏行动的动机！

案例：为期 25 年的目标调研

寻找人生目标

你还在浑浑噩噩吗？

设定自己的十大人生目标——“愿景清单”

课堂练习：制作属于自己的“梦想板”



## 二、工作目标设定、分解与达成

(1) 什么是目标？

(2) 如何制定合理的工作目标

(3) 销售员如何保证达成业绩目标

目标公式：分解目标的流程

实战演练：过程管理

计算出你每天拜访新客户的数目

(一) “切香肠”法

(二)、大数法则

## 三、突破自我设限

观看影片《超越巅峰》

课堂讨论

土豆游戏

一切困难都是自己的想像，都是自己设定的假象。

为什么走不出去？

为什么被拒绝了一次需要休息几天才能重新面对？

为什么在那么多人面前不好意思说话？

脸皮的厚度等于皮夹子的厚度！——曹恒山

训练厚脸皮：跳疯狂的舞蹈

## 四、给自己一片悬崖

“破釜沉舟” 项羽“巨鹿之战”

留澳学生的故事

不逼自己不知道自己有多厉害！