

《打造卓越销售团队》

讲师：孙倩

【课程背景】

狼性通常被认为是一种团队精神，主要强调创新精神和顽强的拼搏精神，是一种主动奉行自然界优胜劣汰规则，优化集体的危机意识，从而在有限或劣势环境和资源条件下求生存和求发展的手段。

一个以销售为目的的团队，在狼性的打造上各企业有各自的方法，接下来我们就一起盘点一下在您的企业中是否遇到了如下的问题？

1. 团队没有斗志，一盘散沙
2. 工作没法按时完成，拖延成性
3. 团队协作困难重重，没法共赢
4. 创新只是口号，落地太难

如上的这些问题正是企业中困扰着我们的课题，也是本课程的内容所在。

今天的课程将以理论奠基、以提问引思考、以工具做支撑、以故事敲警醒、以练习助掌握等方式循序渐进，帮助学员成为优秀的销售，狼的有味道，狼的有结果。

【课程收获】

1. 了解什么是狼性团队
2. 解析具备狼性执行力的方法
3. 找到困扰团队协作的问题及解决步骤
4. 具备创新思维，能打开自己的认知边界

【课程受众】企业所有销售人员

【课程时间】2天

【授课方式】案例分析+实战方法+角色扮演+提问互动+分组讨论+精彩点评+课堂练习

【授课特色】讲师，风趣幽默；逻辑，环环相扣；案例，情境带入；工具，毫无保留

【课程大纲】

第一篇章：狼性团队的打造

- 一、什么是狼？
 1. 狼的定义
 2. 狼的性格特征
- 二、什么是狼性团队？
 1. 什么是团队
 2. 团队的特点
 3. 什么是狼性团队

案例：狼与羊

- 三、如何建设狼性团队
 1. 建设一致性的团队文化
 2. 统一执行流程、制度
 3. 坚忍不拔的雄心

4. 挑战和冒险精神

小组讨论：如何建设企业的狼性团队

第二篇章：狼性执行力

一、狼性执行的8字准则是什么

二、狼性执行的24字战略是什么

三、如何训练你的狼性执行力？

1. 群狼拼速度

1) 练就狼的时间观念

案例：比头狼还快咬死猎物

练习：制定接下来1小时的举手回答问题次数

2. 群狼拼精度

1) 看准一个猎物

案例：鱼和熊掌

互动：当下最重要的任务是什么

3. 群狼拼广度

1) 具备头狼的视角

案例：你和头狼的差距

小组讨论：什么限制了你的视野的广度

第三篇章：狼的团队协作

一、如何让团队协作最大化？

1. 从团队的要素分析解决办法

1) 从团队领导找原因

➤ 标准是什么

➤ 目标是什么

➤ 危险是什么

➤ 资源是什么

案例：一只羊带领的团队

互动：你领导最大的优势与劣势是什么？

2) 从团队目标找原因

➤ 愿景转化目标

➤ 成员明确目标

➤ 团队目标

视频：日本人的布置工作

小组练习：工作细分法

3) 从团队工作方式找原因

➤ 简单不复杂

➤ 合理计划但鼓励灵活性

➤ 任务分解

➤ 经常反思

- 提高自由度和责任感

小组讨论：什么样的工作方式最适用现企业

- 4) 从成员相互信任找原因
 - 5) 从成员技能识别找原因
 - 6) 从团队成员角色找原因
- 每个人都清楚自己角色
 - 角色可能会重叠但绝不冲突
 - 内部成员技能组合可完成手头任务

视频：我是谁？

互动：什么是信任

- 7) 从团队回顾进展找原因
- 团队运作好坏
 - 冲突管理好坏
 - 技能和才干如何
 - 交流如何
 - 合作如何
 - 问题解决如何
 - 会议进展如何

第四篇章：狼的创新力

一、如何洞察创新机会？

1. 创新机会的来源？
 - 1) 未明确的需求
 - 2) 未满足的需求
 - 3) 服务过度的需求

案例：梳子卖给和尚

2. 创新机会发现的视角？

- 1) 从企业视角

练习：找到自己企业的机会点

2) 从客户视角（消费链）

二、如何具备创新思维？

1. 构建人生的顶层设计

视频：面对3个雨中等待的人，你该如何选择？

小组练习：当家事与司事冲突我该怎么办？

2. 创新工具：乔哈里窗

- 1) 开放区——无限扩大
- 2) 未知区——向前一步

3) 盲点区——寻求反馈

4) 隐藏区——乐于分享

互动：你现在在哪个区？

小组练习：把至今对老师的了解内容写到4个区中

小组讨论：每个区的优势与劣势

案例：4个区的采集内容

课程总结