

传统培训是嘴对耳朵，只是一种提升销售人员能力的理念灌输  
煅铸训练是手把手教，是多向强化销售人员能力的工具和方法



# 执行力

Absolute originality

“UFC”式营销教练：孙郊亭

症  
结

- 1、为什么很多销售管理岗在战略实施时缺乏执行力？
- 2、为什么做了很多管理岗，执行“落地式”不得要领？
- 3、为什么很多管理岗执行战略时“力不可及”？

《战略实施与关键行为执行力》特训解决上述症结

**【训练对象】** 总监、经理、主管

**【训练目的】**

- ◇ 能够通过关键行为提升管理人员的执行力
- ◇ 能够通过关键行为提升主管的领导力
- ◇ 能够通过关键行为倍增领导的执行规划与决策能力
- ◇ 能够通过关键行为凝练目标管理，提升工作效果
- ◇ 能够通过关键行为增强绩效考核的准确性
- ◇ 能够通过关键行为清晰流程管理的准确性

◇  
**关键行为执行力“管理技能”煅铸训练**

执行力就是效率。一个良好的执行力，不仅要有执行的理念，更重要的是用什么方法

和工具确保团队的强大执行力。什么能确保执行力的行为？如何用这些可以考量的行为来验证执行力？什么关键方法与关键工具保证强大的执行力？

煅铸式训练是一种教练式的训练系统，绝非传统的课堂培训，其训练主要体现在销售实战的效果上。煅铸式训练也不是培训后就结束了，为了确保实战效果，训后还需要辅以对参训学员进行作业辅导和实战随岗辅导，大型集团和人海战术的销售团队更需要添加典型标杆训练等实战模式。所以煅铸式训练，不是简单的课程和课时的累加，而是为企业构建一套销售人员的工具化训练系统，并在训练期间为企业培养若干名销售培训师。企业今后可以依据此煅铸式训练系统，不断渐进、提炼、传承一套快速培养批量销售人才的“销售工具”。

## 《战略实施与关键行为执行力》训练大纲

阶段	关键任务	主要内容	教学流程（概要）
一	《关键行为执行力》课上训练（第1天）	1、重新认识执行力 2、企业文化的理念与行为上的执行 <b>3、《执行力词典》的训练</b>  <b>★ 课上训练：</b> 制作《关键行为执行力》管理工具 制定《关键行为执行力》辅导下属的训练方法	1.1 学员风暴：什么是执行力 1.2 讲授解析：关键行为的执行力操作 1.3 小组讨论：行为上如何去执行  2.1 现场PK：《关键行为执行力》行为量化 2.2 小组讨论：《关键行为执行力》设计 2.2 小组方案：《关键行为执行力》方案复制  3.1 学员讲解：《关键行为执行力》操作要点 3.2 学员PK：关键行为“笼中对” 3.3 纠错指导： <b>量化标准与关键行为的强大执行</b>
二	《关键行为执行力》体验训练（第2天）	4、实操体验：《团队协作》  5、制作《关键行为执行力》工具的操作技能与方法。 6、实操体验：《高速高效实行》 7、《关键行为执行力》训练  <b>★ 课上训练：</b> 制作团队协作《关键行为执行力手册》 制作单兵《关键行为执行力手册》 制作《学员“笼中对”对练视频》	4.实操体验：《团队协作》 5.1 小组风暴：《团队协作》的关键行为提炼 5.2 小组方案：《关键行为执行力手册》  6.实操体验：《高速高效执行》 7.1 学员PK：单兵执行力“笼中对”训练 7.2 纠错指导： <b>关键行为的操作要领</b>  7.3 学员讲解：《关键行为执行力》工具设计 7.4 学员PK：《关键行为执行力》销售工具设计“笼中对”训练 7.34 小组讨论：如何对下属进行“UFC”式辅导

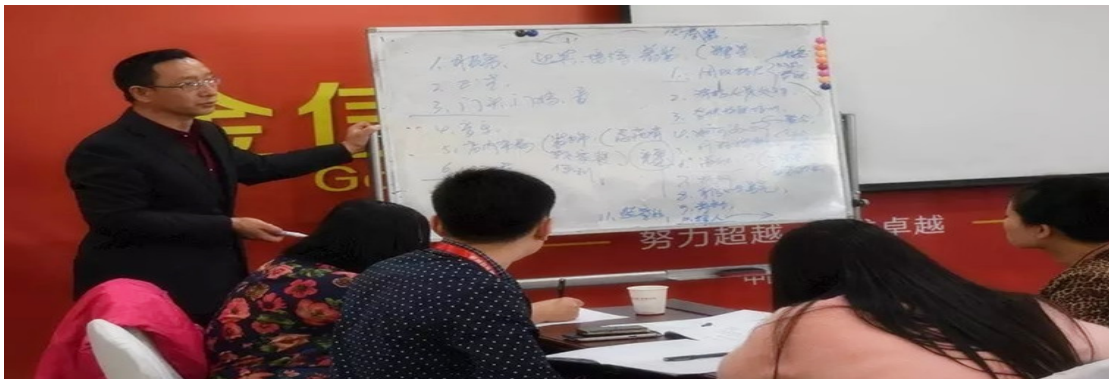
三	训后实战辅导 (0.5天)	<b>课后训练与辅导：</b> 《关键行为执行力》管理工具制作、辅导、传承 《关键行为执行力》实操指导	8.1 <b>UFC 竞赛</b> ：《关键行为执行力》工具 <b>实战竞赛</b> 8.2 现场讲解：《关键行为执行力》工具实操应用得失经验 8.3 作业辅导：《关键行为执行力》销售工具设计 <b>实战案例和学员操作辅导</b>
---	------------------	---	---

### 关键技能训练科目：

- ◇ 企业理念与行为解析
- ◇ 计划与行为的执行解析
- ◇ 绩效考核关键行为解析
- ◇ 项目管理关键行为解析
- ◇ 合格销售士官关键行为解析

### 训练工具：

- ◇ 企业文化关键行为手册 1套
- ◇ 职业素质关键行为手册 1套
- ◇ 客户服务关键行为手册 1套
- ◇ 关键行为计划书比较纠错表 1套
- ◇ 关键行为考核表 1套



### 课后落地追踪辅导

阶段	特训方法
随岗指导+作业辅导	1、结合企业情况，完成针对关键技能所留的作业 2、通过邮件、视频指导接受营销教练指导
技能解析+技能“UFC”	1、技能演练（教练指导） 2、技能展演（教练现场指导）

销售业绩跟踪	1、通过上两关，技能全面提升、业绩明显提升
	2、持续跟踪应用意愿