
狼性营销文化与逆境管理

课程大纲

(2 天版)

课程背景：

与雄狮和猛虎相比，狼真算不上是猛兽，它的体力与形状都与狗差不了多少。但是，狼却以自己矢志不移的食肉信念、百折不挠的作战态度、众狼一心的团队精神纵横自然界。

英国动物学家艾利斯说：“在所有哺乳动物中，最有情感者，莫过于狼；最具韧性者，莫过于狼；最有成就者，还是莫过于狼。”“狼”作为世界上最具团队精神的种群在动物界里强势生存，独霸天下。“狼性”强势生存哲学和“狼性”团队理念被世界 500 强之可口可乐、安利、诺基亚等企业运用到企业团队打造中，通过有效训练让企业员工成为具有超强团队合作精神、超强自信、超强责任心和忠诚度、超强执行力的“狼性”团队，从而实现了企业旺盛的生命力和品牌竞争力！

狼性文化在营销团队中凸显的力量和张力远远超出人们的想象，一个具有狼性精神的营销人员业绩会产生数倍的提升；一个具有狼性营销精神的团队业绩会产生百倍的提升。是什么锻造了如此的成功？本堂课程将为您揭晓！

课程收益：

- 1) 帮助学员建立狼性营销思维，提升营销积极性、主动性；
- 2) 帮助学员掌握 SMART 目标制定法则，建立良好的团队目标感；
- 3) 帮助学员学习并掌握四种性格客户沟通模式，知己知彼，百战不殆；
- 4) 帮助学员学习并掌握五类客户五类购买模式以及十种促成方法；
- 5) 帮助学员学习并建立狼性团队的学习文化，提高学员持续成长能力；
- 6) 帮助学员建立狼性营销团队意识，提升学员感恩文化，提高抵御逆境的反弹能力。

课程时间：2 天

授课对象：企业销售管理者、销售骨干、核心团队人员

授课方式：大量的互动训练、小组 PK、案例分享、视频与工具

课程大纲：

导论：狼的十大哲学

卧薪尝胆、众狼一心、自知之明、顺水行舟、同进同退、表里如一、知己知彼、狼亦钟情、授狼以渔、自由可贵

第一讲：狼性营销精神

一、学习狼的精神

- 1、营销团队的成败取决于什么？
- 2、学习狼勇敢的心
- 3、学习狼知己知彼
- 4、学习狼众志成城

二、营销的狼性认知

- 1、坚守承诺：狼行千里吃肉
- 2、光明思维：积极地解释一切事件
- 3、归因于内：积极正确的归因模式
- 4、结果导向：不找任何借口
- 5、全力以赴：找对方法，不做无用功
- 6、行动快捷：找准方向，主动出击

第二讲：锁定目标，坚定不移

一、营销目标的制定与落实

- 1、营销目标的意义
- 2、关于目标管理的几项认知
- 3、目标设定的 SMART 法则
- 4、目标效应

二、高效目标管理

- 1、达成目标的心态
- 2、目标达成的四种方法
- 3、营销团队目标管理项目
- 4、目标管理常见误区

小组研讨：运用 SMART 法则制定目标，并写明落实计划。

第三讲：知己知彼，百战不殆

一、客户资料的收集与整理

- 1、客户价值认知
- 2、四维客户定位法

案例分析：根据三个不同客户情况，做客户四维定位。

二、人际风格类型分析

- 1、影响型的个性特征
- 2、支配型的个性特征
- 3、完美型的个性特征
- 4、和平型的个性特征
- 5、不同类型的相处之道

三、客户需求分析与异议处理

- 1、了解客户需求六法
- 2、客户的五类购买模式
- 3、客户的抗拒与处理办法

4、十种有效的促成技巧

情景演练：根据所提供的情景，演练客户需求分析与异议处理技巧

第四讲：善于学习，持续成长

一、知识就是力量

- 1、知识只有在运用的过程中才会产生力量
- 2、狼的学习精神

二、营销团队的知识体系构建

- 1、营销团队的知识体系概述
- 2、提升团队学习力的重要性
- 3、营销团队学习力模型

案例分析：组建学习型团队，人人达成高绩效。

三、学习狼专注的精神

- 1、专注才能成功
- 2、专注者才能在竞争中和合作伙伴共同取得双赢
- 3、专注者要学会冷静的思考

第五讲：团队合作，走出逆境

一、感恩团队，感恩队友

- 1、狼亦知感恩
- 2、感恩是世界上最伟大的力量

案例分析：感恩的传递

- 3、感恩父母、感恩家庭、感恩同事、感恩公司、感恩客户

情景模拟：给你的客户亲手写一份感谢信

二、狼一样的合作精神

- 1、狼的团队合作精神
- 2、狼性团队的两种机制（淘汰机制、群体性质）
- 3、团队角色的认知与启示
- 4、善于沟通，建立良好的沟通机制

三、没有任何借口，对自己的生命负责

- 1、应对逆境的百分百责任思维
- 2、永不言败才能永不失败