**《狼性营销团队建设》**

**【上课日期】** 2017年 6月14日（周三）

**【签到时间】** 上午8：40-8：55

**【上课时间】** 上午9：00-12：30 / 下午14：00-16：30

**【上课地点】** 新港西路135号中山大学国家大学科技园A座309室

**【上课讲师】 朱玉清** 老师 （鹰击长空企业顾问有限公司特聘培训师）

**学员约定（重要）：**

* 如需要请假的学员请在开课**前两天**以书面方式通知企业人力资源部，得到企业人力资源部批准后，方可取消当次课程，并及时进行补课或调课；
* 上课是一件很庄重的事情，请您做到**不迟到、不早退、不旷课**，并在上课过程中保持良好的仪态；
* 凡未能**9：00**准时到达课堂视为迟到，并待第一节课下课后方可进入课堂听课；
* 为了保持一个安静的课堂环境，请您将手机调为震动或关机状态；
* 如果您有重要来电，请移步到课室外或在下课时段接听；
* 我们将全程记录您的课堂表现，请不要随意更换您的位置；
* 如在下课前离开课堂视为早退，班主任将客观记录并反映在《TFO季度报告》中；
* 根据学习收获，客观地填写和提交《课程意见反馈表》后方可下课。

**课程背景**

狼群是最具战斗力，能在最严酷的自然条件下生存的群体。狡诈、勇敢、机智、凶残、雄心、耐性是它的代名词，虽然是带有色彩的贬义词，但也无可否认，这也是这一群体生命力强的具体体现。它们在与对手交锋中，通过精密的分析、布阵、抓住机会，准确攻击，手法狠毒，一举把对方全歼，从而打赢一场场生存大战。

如果将狼的态度与意志移植到企业营销管理人员的大脑中，将狼群的法则用在我们营销团队的运作与管理上，那么我们就拥有了像狼一样具有超强执行力、目光敏锐、主动出击、协同作战、忠于集体的营销团队，在市场日异变化的竞争当中无往而不利，让您的企业超倍速赢利！

**学员适合对象**

销售主管、销售经理, 销售管理者

**课程特色**

课程讲授+案例分析+互动游戏+视频教学+体验参与+总结分享

**课程目标**

**打造企业狼性团队**

* 提升销售人员对销售原理的认识
* 学习针对不同客户的营销策略
* 提升销售服务技巧
* 培养针对性选择产品推荐策略的能力

**课程内容大纲**

**模块一：**

**课程破冰**

（对应需求：角色转变、担当意识、团队融合、责任意识）

1.课前提示：

怎么学：1)空杯2)放松3)参与

2.分团：进行PK，训练狼性团队

* 你懂得多少已经不是那么重要，重要的是你有没有一直在学习。人才不是才华横溢，而是善于学习。
* 世界每天在变，变到你也不相信。对我自己来讲，从开始做塑胶，已开始追求新的知识，现在做地产，做货柜，或是其它行业，都是来自于知识，有学习才能有宏观的看法，获得最好的胜利。

——李嘉诚

**模块二：**

**危机与蜕变**

1、企业危机与个人危机

结论：企业要有危机感，个人要有危机感（结合公司战略定位：全员创新、全员升级分享，围绕公司的五件大事让员工更清晰自己的位置与方向。）

2.、蜕变：由鹰的重生的故事引出企业蜕变，个人蜕变

生物学家达尔文说:"物竞天择,适者生存 ''

案例：结合实际案例湖北邮政项目进行分析。

3、到底是什么决定一个人的成就？

能力：1.外在能力2.内在能力

人的行为规律：思维决定行为，行为决定结果，结果决定命运

**结论：想要改变结果，先要改变自己。只有改变才有未来！**

**模块三：**

**执行需要狼性团队**

1、什么是执行力？（如何才能提高效率？）

执行决定成败：

一流的战略，三流的执行，永远比不过三流的战略一流的执行。

影响执行力的三大因素？（围绕公司的企业文化分享）

什么是执行及如何做好执行的方法

1. 2017全员共闯生死关，需要什么样的人才？

1.坚守承诺

2.结果导向

3.客户价值

4.决不放弃

3、需要什么样的团队精神？

1.牺牲精神

2.合作精神

3.创新精神

4.竟争精神

**模块四：**

**销售的技巧与高效沟通方法**

1、目标管理及目标分解

2、面对面销售中的技巧与方法

3、高效的沟通技巧

**讲师个人简介**

**朱玉清老师：鹰击长空企业顾问有限公司特聘培训师**

**主要背景资历：**

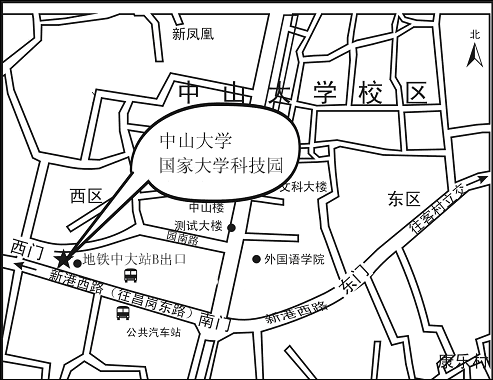
* + 实效管理专家
  + 大型企业管理公司分公司总经理、高级管理顾问、执行力训练专家导师
  + 历任外资和国内大型集团、股份公司营销高层、营销常委、营销体系构建者；
  + 至少1000家民企老板认可的实战营销实干家、企业管理专家、营销管理专家；
  + 专注于营销学、管理学、客户分析学、谈判技巧，资深营销管理培训师。

朱老师具有丰富的商业实战理论基础与实践经验，包括渠道管理、大客户管理、销售技巧、商务谈判、销售团队建设、等全方面流程培训，拥有丰富的针对中高层管理人员和一线销售人员进行培训和管理的经验。以独到的管理营销经验，讲解结合互动、情景式培训，基础知识与实际运用并重，注重受训人员的感悟及参与。

**授课风格：**培训方式灵活，语言幽默精辟，培训现场学员参与性强，气氛热烈，广受参训学员的强烈好评。

**曾服务过客户：**长园电子、富贵鸟、圣象地板、珠海港、金达照明、索源科技、浙江强盟、彭氏化妆品、东莞粤林集团、爱迪尔珠宝、柏威物流、吉林黄金、玛榭俪珠宝、彭氏集团、奔马集团 、湖南盐业、丰沛珠宝、协力集团、深圳轻松科技、思明医院、晋源钢业、宝龙大酒店、Tom广告、厦门兴才学院 、亚洲海湾大酒店、中福元建筑设计研究院、华侨大酒店、王牌集团、邦一集团、百和集团、深圳嘉信装饰、廉江明兴食品、珠海嘉宝华健康产业、新三川家具、红杉树家具、深圳星王电子、美域科技、珠海金力防水、南鸿手袋、金马实业、朝扬精密、一辉物流集团 、 耀星科技、林达国际照明、惠海集团、森堡家私、深圳伟志电子、浙江红火集团、网游网络科技等。

**上课路线及车辆停放指引**

* **上课路线指引：**

广州市新港西路135号中山大学国家大学科技园A座309室，从客村往中大方向，经过中大东门、南门，经地铁中大站B出口，中大西门外左侧处为**中山大学国家大学科技园A座**。

* **地铁：**乘地铁8号线至**中山大学**站，由**B**出口出站后**右转**，地铁上盖即是**中山大学国家大学科技园A座**。
* **公交：**中山大学西门外国家大学科技园前公车站--**荣校站**。（往中大西门方向，经过加油站，中大西门外左侧大型综合楼即海珠科技园）

可搭乘如下公交：14、53、69、80、88、178、184、188、190、197、206、208、211、226、250、263、264、270、565、823、B9

* **车辆停放说明：**

**由于我公司上课地点的物业管理部门（科技园）所管核的本大厦不提供临时车位，请尽量乘坐其它交通工具前来！如有不便之处，敬请谅解！**

**2017年6月份TFO课程安排**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **时间** | **星期** | **课程类别** | **课程名称** | **适合**  **对象** | **讲师** | **课程地址** |
| 6月2日 | 五 | 管理发展 | 团队领导者之一：团队领导力 | 中高层 | 李伟 | 中大基地309 |
| 6月3日 | 六 |
| 6月7日 | 三 | 人力资源 | 员工调薪、调岗与工作地点  变换劳动关系应对处理 | 中层 | 张国成 |
| 6月9日 | 五 | 财务管理 | 管理人员如何阅读分析财务报表 | 中层 | 贾虎 |
| 6月14日 | 三 | 市场营销 | 狼性营销团队建设 | 中高层 | 朱玉清 |
| 6月15日 | 四 | 财务管理 | 公司治理与集团财务管控 | 中高层 | 崔毅 |
| 6月21日 | 三 | 职业素养 | 【生活与工作】  如何让孩子愿意学习：学习动机激发策略 | 中层 | 刘学兰 |
| 6月22日 | 四 | 生产运作 | 采购合同管理与法务风险规避 | 中层 | 顾闻知 |
| 6月23日 | 五 | 职业素养 | 《四书》与儒商智慧 | 中高层 | 曹胜高 |
| 6月24日 | 六 |
| 6月29日 | 四 | 管理发展 | 员工心理问题识别与处理（EAP版） | 中层 | 李世源 |
| 6月30日 | 五 | 职业素养 | 场合着装礼仪、举止仪态的礼仪与教学方法 | 中层 | 王雅波 |
| 6月下旬 |  | 管理发展 | 广汽之道与自主品牌  （广汽传祺参观考察+培训） | 中高层 | 广汽集团  总部讲师 | 广汽集团 |