**2022《狼性销售团队建立与激励》课程大纲及开课计划**

**课程价格：4980（含授课费、资料费、午餐费）**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 地点 | 一月 | 二月 | 三月 | 四月 | 五月 | 六月 | 七月 | 八月 | 九月 | 十月 | 十一月 | 十二月 |
| 上海 |  |  | 22-23 | 20-21 | 19-20 | 15-16 | 18-19 | 3-4 | 15-16 |  | 22-23 |  |

**培训受众：**营销主管、营销经理等营销团队管理人员

**课程收益：**

学员终端客户推出“快乐培训快乐礼惠”政策

1．学习狼道精神，销售工作中迅速调整心态，达到巅峰状态；

2．让学员重新找到生命的责任和自信，建立以积极正面思考为主体的团队文化；

3．让学员面对压力能驱动为动力，能充满激情地冲锋陷阵，逆境中如何保持状态；

4．让学员学会做合格的头狼，成为团队最好的带动者和管理者；

5．让学员掌握管对管理的核心要点，厘清管理误区，掌握管理的实用工具；

6．塑造团队的执行系统，强化结果意识，在团队中杜绝各种借口滋生的土壤。

**课程时间：**2天（6小时/天）

**授课方式：**课程中通过案例分析、理论讲解、视频互动，案例研讨等多种形式，力求从不同的角度来完成课程内容的潜移默化．

**第一篇、营销人员需具备的的狼性法则**

**一、团结互助**

1．开放胸襟，求同存异

2．彼此欣赏，互相认同

3．畅所欲言，互相倾听

4．强烈参与，各负其责

**二、明确目标**

（一）狼捕猎的智慧

1．狼的目标非常明确，在整个捕猎过程中，都是围绕锁定的目标展开的；

2．狼会选择最容易得手的猎物，而不去显示自己强大面对强大的对手；

（二）启发

1．要有明确的目标，避免盲目的进攻，每一步棋都要有目标

2．不断修正，以确保不偏离目标；

3．不要目标太多，分散精力；

（三）如何实现既定目标

1．合理目标的五个条件

2．目标快速实现法——五五法则

3．小组研讨

**三、危机意识**

1．真正的狼性就是永远不放弃任何吃肉的机会，绝对不会轻易满足，并永远保持危机意识

2．案例：成功的人士都是具备危机意识的，企业要有危机意识，个人也要有危机意识

3．危机意识就是永不满足的进取心，对于销售人员，自我满足意味着职场“自杀”

**四、决不放弃**

1．决不放弃出自血性的尊严，销售是赤裸血腥的战斗,宁愿战死也决不向恐惧屈服,可以成功，可以失败，绝不可以放弃

2．纯白色金盏花的启示

3．视频分享

**第二篇团队管理的头狼原则**

**一、头狼的自我角色定位**

1．“精神领袖”

2．目标规划者

3．团队大家长

4．团队教练

5．无私法官

6．以身作则的示范者

**二、头狼需具备的素养**

1．时间（精力）分配合理

2．欣赏下属，善于激励

3．坚持原则，处事公正

4．不墨守成规，有创新精神

5．分享精神

6．底线思维，制度的守护者

**三、头狼需规避的管理误区**

1．角色错位（管理者的职位，基层的思维）

2．个人能力强悍，领导能力薄弱

3．心胸狭窄，压制下属成长

4．业绩大于一切

5．目标不清，朝令夕改

6．感情用事，凭好恶处事

7．管理风格简单粗暴，不顾及他人感受

**第三篇狼性团队管理实务**

1. **狼性团队组建的关键**
2. 寻找优秀的狼性营销人员
3. 正确处理问题成员
4. **狼性团队管理的要点**
5. 慈不掌兵，宽严有度
6. 保持适度的距离
7. 高于下属角度思考
8. **不同团队，不同管理**
9. 效率型团队管理
10. 效能型团队管理
11. **机制与文化并重**

1．时刻关注机制漏洞

2．建立正向的团队文化

**第四篇狼性团队的五项修炼**

**一、结果导向**

1．为什么做结果这么难？

2．狼性销售团队靠什么生存？——结果

3．无结果的困惑？

4．什么是结果思维？

5．为什么做结果这么难？做结果的两大工具：日计划日结果／周计划周结果

6．厘清结果思维的两大误区

**二、勇于担当**

1．执行人才的8大特质

2．三招出人才

3．责权匹配的关键理念

4．责任归位两大法宝

**三、系统思维**

1．案例分享：万科与麦当劳

2．流程的导入：僵化－固化－优化

3．系统思维与能人思维

4．建立执行系统的相关建议

**四、节点管控**

1．节点管控的关键——有效的检查监督

2．关于监督的两大提示

3．郭士纳的提醒与检查的三个方向

4．团队管理的提示

**五、制度激励**

1．人性化与制度化的平衡

2．邓公的告诫

3．激励的两大原则

4．如何正确的激励

**实战型能落地营销/管理专家-黄俭介绍**

滨江双创联盟荣誉理事长；上海蓝草企业管理咨询有限公司首席讲师；多家知名企业特聘高级管理顾问。

黄老师多年在企业管理、公司战略规划、市场营销、品牌建设、员工管理、绩效考核、上市公司等等方面有着丰富的实践经验；深刻理解了东西方管理精髓。听黄老师上课，可以聆听他的职场经历，分享他的成绩，干货多多！课程突出实用性、故事性、新鲜性和幽默性。宽广的知识体系、丰富的管理实践、积极向上、幽默风趣构成了独特的教学培训风格，深受听众欢迎。通过一系列销售案例剖析点评，使销售管理人员掌握一些管理先进理念，分析技巧、提高解决问题的能力。黄老师近期培训的东风汽车-商用车公司，华东医药公司的销售团队在培训后，销售业绩有了20%提升。

**擅长领域**：战略管理 /领导力系列 / 经典营销 /新营销 /大数据营销

**授课风格：** 广大的学员认为授课风格为：幽默风趣、条理清晰、实战、理论联系实际。

主讲课程：

《电话营销技巧》《杰出的房地产销售》《如何做好一流的客户服务》

《电子商务与网络营销》、 《销售流程与技巧》、 《大客户营销》、《顾问式销售》、《如何成为成功的房产销售员》、《总经理视角下的营销管理》、《非营销人员的营销管理》、《如何塑造成功的电子商务品牌》，《精准数据营销实战》、《卓越营销的营销策划》、《打造双赢关系营销》、《卓越客户服务及实战》、《海外市场客服及实务》

**报名回执表**

|  |  |
| --- | --- |
| 单位名称 |  |
| 通讯地址 |  | 邮编 |  |
| 联系人 |  | 联系电话 |  | 传真 |  |
| QQ |  | 邮箱 |  |
| 学员姓名 | 性别 | 职务 | 手机 | 邮箱 |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| 打款账号 | 单位名称： | 上海蓝草企业管理咨询有限公司 |
| 银行名称： | 建行上海第四支行 |
| 开户银行、帐号： | 31001503800056001693 |
|  ☑ 提前转帐付款 |

 （此表复印有效）

备 注：

1. 收到您的报名表后，我们将尽快与您联络，如您一个工作日内未接到我们的任何通知，请及时电话与我们联系确认，谢谢！
2. 已报名的企业/个人如有其他原因不能如期参加，请开课前一周通知本公司，如有已转入的款项我公司可根据报名者意愿将费用转为其他课程费用。已经收取课酬费用不再退还。

（需要预定住宿的请参考我司课程《确认函》中的住宿酒店信息）

注意：

→ 请将报名表填写完整，发至我方即可。我方收到报名表后，将以电话、传真或E-mail等方式确认收到报名表。

→ 请在培训之前三个工作日内将报名表回传,课前一周另行发送详细会务安排

→ 本课程可针对企业需求，上门服务，组织内训，欢迎咨询。

→ 请参会学员准备一盒名片,以便学员间交流学习。

→ 请准备几个工作中遇到的问题以便进行讨论。

此表所填信息仅用于招生工作，对所填写的客户信息，我司严格保密，如需参加请填写回传给我们，以便及时为您安排会务并发确认函，谢谢支持！