**业绩冲刺与工业品狼性营销**

**时间地点：**2023年11月23-24日 长沙 2023年12月22-23日 长沙
**培训费用：**3980元/人（教材费、讲义费、午餐和发票）

**适合对象：**

营销体系兵、将、帅：总经理、营销总监、销售总监、区域经理、销售经理、销售主管、销售工程师、售前支持工程师等。

**授课风格：**

30%讲授引导+30%案例分析+30%工具演练+10%现场辅导

**课程背景：**

这是一个狼多肉少的时代，这是一个竞争残酷的时代，面对上有国际品牌的高举高打，下有三、四线品牌的游击蚕食，夹缝中生存的大多数工业品企业显得力不从心，出现以下种种疲态：

销售业绩不温不火，市场推进**举步为艰**；

老人激情不在，新人狼性不足，整个团队**缺乏**战斗的**激情**；

整个团队缺乏系统的工业品营销逻辑思维，**缺乏系统的**推进章法；

整个团队缺乏清晰的思路、打法，缺乏精准的策略、**到位的执行**；

销售过程把控不力，局势难以掌控，经常丢一些**不该丢的单子**；

**客户开发缓慢**，销售成功率低，营销费用居高不下，营销压力大；

……
如何快速走出销售疲态，突破业绩瓶颈？市场是前线冲锋陷阵的将士们夺

回来的，所以我们必须唤醒一线将士们敢于进攻的血性、敢于战斗的精神，并辅以系统的战法、智慧的策略、实用的工具，我们的一线将士们才能在残酷的商战中无坚不摧，才能在弱肉强食的世界里成为竞争的强者。

唯此，才能在年末冲刺季：**【激发斗志 挑战目标 强化战法 业绩冲刺！】**

**课程特色：**

**深度性：**大量实战经验与先进方法均来自老师在国际、国内行业顶尖企业的实战总结与提炼，课程实战、落地、有深度；

**实践性：**课程中可以以学员实际案例为蓝本，进行实战案例的现场分析，并注重现场学员其他案例的解析与答疑；

**落地性：**采取“案例解析+思维引导+工具落地+行动计划+现场辅导”五位一体咨询式培训模式，真正让学员课堂上拿到行动方案，课后可落地销售工具。

**课程大纲：**

**第一讲  狼性心态激发与狼性目标制定**

**第一节  狼性销售心态激发与点燃**

1. 当今市场竞争环境解读

二、为什么需要狼性销售心态？

三、营销竞争的4大力量解码

**案例解析：**为什么当年华为将三流的产品卖出了一流市场？

四、狼性销售心态挖掘与激发

1. 强者意识——敢于亮剑，敢于挑战高目标！

2. 主动出击——进攻！进攻！再进攻！

3. 激情态度——生命不息，战斗不止！

4. 血性拼搏——相信一切都是拼搏来的！

5. 团队合作——胜则举杯相庆，败则拼死相救！

**第二节  强者意识，狼性销售目标制定**

一、要做就做狼一样的强者

二、树立“强者”意识，敢于挑战不可能

高目标——强承诺——大成果

个人目标制定的“三看四比”

三、目标日常分解之“顶天立地”

**行动解析：**蜕变如何从每人每天每事开始？

四、高目标带动大行动，行胜于言

**案例解析：**广州泵业周总的成长励志故事

1. 立誓承诺，要做就做强者

**第二讲  狼性营销铁律与成功战法**

**第一节  狼行千里吃肉，找到黄金客户群**

一、业绩不好的根本源头在哪里？

二、找准最肥美的猎物的10大隐性圈子

**案例解析：**为什么迪马工业吴经理连续3年销冠？

三、驾驭行业人脉资源，学会在浪尖上跳舞

**案例解析：**XD车辆陆总在电力行业的势如破竹

四、KP客户识别与等级划分

ABC法则：关键客户、重点客户和一般客户

客户分类的四纬标准

**落地工具：**《客户价值记分卡》的应用

五、如何象狼一样精准找到最肥美的猎物？

**第二节  客户习性360°狼性解码与突破口寻找**

1. 不了解客户习性，只能被客户无情的抛弃
2. 客户战略解读与业务目标分析
3. 客户场景解码与关键成功要素分析

**落地工具：**《关键成功要素模型分析》

1. 关键决策角色与“痛苦链”分析

**落地工具：**“痛苦链”珍珠图绘制

1. 销售机会点寻找与精准定位

**案例分享：**为什么SY人能够做到虎口夺单？

**第三节  狼性深谋智慧与策略性围猎**

1. 缘何追踪猎物不少，但吃到的肉少之又少？
2. 关键决策角色分析与360°解码

三、先入为主时布防之道

慧眼识珠，巧埋内线

安插内应，伺机而动

发展“教练”，四两拨千斤

**案例解析：**退休的老领导如何撬起千万大单？

四、策略布局的3个层面和两条战线

**落地工具：**《关键客户作战地图》

五、绝地反击时的策反之道

**第四节  狼性攻关 刀刀见血**

1. 坚定的支持者是如何炼成的？
2. 狼性“识人术”，360解读关键人

**案例解析：**牛副行到底要什么？

1. 破解人性“动力模型“

**案例分享：**女攻关如何搞定严肃的总工？

1. 是狼就要嗜血，找到不同角色“痛点”
2. “点穴式”攻关术制定

**案例分享：**刀枪不入的总工如何拜在“他”的裙下？

1. 狼性攻关的4大特征：快、准、狠、猛

**第五节  狼性竞争博弈，招招致命**

1. 竞争分析的两个层次
2. 竞争态势矩阵分析
3. 2)SWOT敌我主要优劣势分析
4. 敌强我弱，基于优势与机会的SO战场布置

**案例分享：**华为的ODS作战计划书

1. 差异化价值创造的两个层次
2. “人有我优、人无我有”独特业务价值提炼

**案例解析：**三个卖狗人

1. 亮剑出削，杀人于无形中的“杀手锏”

**第六节  狼性群攻意识与集团作战**

1. 从单兵作战到”组团忽悠”
2. “兵、将、帅”立体化业务联盟1)组织联盟策略的最佳实践2)双方团队偏好建立的4个关键三、分工协作，兵团作战

**案例解析：**华为的群狼战术

1. “海、陆、空”三级支援体系的配合作战
2. 建立“全场景、立体式”群狼攻击模式

**第七节  深度潜伏，将猎物追踪进行到底**

1. 销售进程分析与竞争态势评估

**案例解析：**530万的单拿下的几率有多大？

1. 面对被动局面的绝地博弈策略

**案例讨论：**一个小操作手也能让煮熟的“鸭子”飞了

1. 面对不同态势，拆局博弈策略

**案例解析：**学员现场案例解析

1. 建立“拆局博弈”系统逻辑思维

**第三讲  销售团队狼性作风培养与业绩冲刺**

1. **狼性销售意识建立的“三个一”**
2. **个人狼性动力源泉挖掘**

**分享讨论：**是什么让我们失去了打拼的动力？

1. **个人狼性动力源泉挖掘，如何开启你的“狼道”人生？**

**案例解析：**徐工的小罗如何逆袭成功？

1. **冲刺季业绩突围动员令！**

**现场发布：**学员企业高管带领团队现场拟定/发布
**课程总结**

**落地计划——互动问答环节——**

**讲师介绍：**

**包老师 大客户实战销售专家**

大客户实战销售专家

关键客户关系管理实战教练

国际ATA权威认证CMO/CBSA

西北大学MBA、中欧商学院EMBA

曾任国内最大合资制药企业——西安杨森省区总经理

曾任世界500强——艾默生电气中华区大区总监

曾任中国武器装备集团——青山工业营销总经理

实效营销代表人物，国内第3代“咨询式落地培训”引领者

华工激光、雅致集团、金晶集团等国内数十家知名上市企业常年营销顾问

鸿云企管专家团成员

包老师拥有21年大客户与工业品实战营销与管理经历，曾在国内最大合资制药企业【西安杨森】从事院线大客户销售，3年内成长为中国大陆区最年轻省区负责人；在世界500强企业【艾默生电气】，多次荣获亚太区“营销专家奖”、“杰出案例奖”，凭借良好团队销售业绩与卓越团队领导力成为大中华区最年轻大区总监；空降【中国武器装备集团—青山工业】担任营销总经理，带领团队3年时间将单品从0.37亿做到2.3亿，创造了集团公司至今无人超越的销售记录。

投身培训咨询业，受训学员累计超过8万余人，曾多次创下“1次培训3年返聘”佳绩；先后操刀为30多家企业进行全面营销诊断、系统营销辅导、规范化营销体系建设，效果显著而持续；被国内十余家知名企业聘为常年营销顾问，成为这些企业高速发展幕后最强有力的营销推手。

**专著/荣誉：**

《销售与市场》特约撰稿人，发表工业品营销文章30多万字，其中大量文章被“中国营销传播网“、”职业经理人“等国内主流营销媒介转载；

2013年，被《财智》杂志评为“杰出大客户营销培训师”、“实效培训代表人物”；

被浙江大学、南京大学、北京大学、卓宝商学院、雅致商学院、三一商学院等国内多家高校与企业商学院特聘为常年营销讲师；

国际自动化联盟首席营销教练/国际ATA中国区营销总监认证班导师/环球电气杂志特约B2B营销教练/中国营销学会常任理事/广州工业品品牌战略协会理事……

**专注方向：**

工业品营销系统化训练

大客户销售体系化训练

关键客户关系管理与深度营销

工业品企业营销体系建设

账款催收与应收账款管理

营销诊断与业绩提升方案制定

**主讲课程：**

《大客户“赢”销王道》

《工业品“狼性”销售》

《项目型实战销售训练营》

《颠覆营销-解决方案式销售》

《新常态下卓越关系营销》

《新形势下卓越政企销售》

《大客户销售进程管理》

《卓越销售业绩提升训练》

《关键客户关系管理与深度营销》

《催款策略与应收账款管理》

**培训特色：**

**内容实效：**“书上得来终觉浅，要知此事必躬行。”老师所有案例均来自于亲身一线实操经历，并对上百个实操案例进行凝练、总结与升华，提炼出一系列大客户战略、战术与实战打法，战法系统、策略精准、方法独到。

**形式独特：**采用咨询式培训方式，不但启发思维、启迪心智，并将“系统营销理论、经典案例解析、高超战术打法、实战销售工具”等融会贯通，让学员拿来就能用，用了就见效。

**授课风趣：**授课生动形象、幽默诙谐，一针见血，用场景模拟对抗、抛问题引导讨论、据演绎随时点评，让学员深度参与、学在其中、乐在其中，每一次培训都能成为学员的一次智慧碰撞与心灵享受之旅。

**服务客户**（部分）：

瑞士布勒集团、华工激光、大族激光、中车集团、中集集团、徐工集团、大洋电机、南都电源、TCL集团照明事业部、美的中央空调、骄成超声、宇环数控、邦德激光、宏工科技、共享装备、韩国现代工程机械、金通灵流体机械、五洲制冷集团、徐州锻压集团、宇通环卫、意大利德斯曼、重庆科勒电机、人本轴承、南玻集团、中建五局，中铁九局、中国兵器集团警备处、中兵工集团、南京水务集团、金晶科技、建华管桩、卓宝科技、雅致集团、粤港供水、聊城中通钢构、佛山汇源通电力工程、江山重工、山东伊莱特、广州泵业、超频三科技、特发泰科、中石油西部钻探、福州嘉园环保等。

**《业绩冲刺与工业品狼性营销》培训报名表**

**（复制有效）**

**公司及培训联系人信息**

公司全称（发票抬头） 电话

地址 公司产品

姓名 性别 职务 E-mail 手机

**参加学员信息**

姓名 性别 职务 E-mail 手机 姓名 性别 职务 E-mail 手机 姓名 性别 职务 E-mail 手机 姓名 性别 职务 E-mail 手机 姓名 性别 职务 E-mail 手机 付款方式：√电汇/转帐 □现金 （在所选项上打“√”） 付款总金额

住宿预定（协助预订，费用自理）：

住房日期从 日入住至 日退房，房间数量