

打造高绩效的狼性营销团队

产品名称	打造高绩效的狼性营销团队
公司名称	惠州市百慧丰企业管理咨询有限公司
价格	4680.00/人
规格参数	
公司地址	惠城区演达大道2号曼哈顿广场25楼2517室
联系电话	0752-2600191 17507528885

产品详情

打造高绩效的狼性营销团队

开课期数	开课时间	星期	课程费用	开课地点
D一期	2022年05月14-15日	周六-周日	4680元	上海
第二期	2022年06月18-19日	深圳		
第三期	2022年09月17-18日	成都		
第四期	2022年09月24-25日			
第五期	2022年10月22-23日			
备注	费用包括：午餐、学员教材、增值税专用发票、听课费、茶点费、培训证书等。			

【引言】

如何打造一支高效有战斗力的销售团队是企业管理层最关心的问题之一，优秀的人才不好招，新人成长不

起来，明星员工的激情与动力不断下降，老人不愿带新人，团队目标难以实现，过程策略难以执行和落地，企业缺乏团队的成长通道和培养系统，如何培养一批能够带领团队的管理人员是企业高层的首要任务，本课程主要面向中高层经理打造高绩效的销售团队的实操实战课程。

【课程目标】

培训中高层销售经理管理并激励高效营销团队的思路方法，解决中高层经理以下问题：

绩效把脉--销售团队绩效分析的方法与应用

你该干什么--管理者的角色定位与认知

让合适的人做销售--销售经理如何识别招聘和培养员工

让员工喜欢你--改善管理者的领导力，提升团队的凝聚力

让听得见炮声的人做决定--管理授权的方法和策略

让员工充满斗志与激情--激励不同阶段与不同心态的销售人员

【培训方式】

现场分组团队打造PK体验

情景式团队打造业绩的提升与变化

案例研讨互动

自我团队问题分析与诊断及改进方法

现场业绩与目标达成对赌

【课程大纲】

一、销售团队的绩效分析诊断

是什么决定组织的绩效

案例：卡马乔与国家足球队

Id者是团队绩效的D一责任人

找借口是推脱责任的表现

百分之B责任的思维

部门绩效与企业绩效

组织能力的三大要素

团队绩效差异的分析诊断方法

组织的绩效模型

带团队的四部曲

ü ü 带人心（凝聚力）

ü ü 带状态（动力与心态）

ü ü 带成长（技能）

ü ü 带效率

团队的四大核心要素

团队如何搭建

高效销售团队的9个特征

团队职业化的三大要求

视频：《狼性团队》

部门管控的四大体系

实战应用：我的团队绩效分析诊断

二、营销管理者的角色定位

案例：新上任的中层到底怎么了

管理者的问题调查

管理者的一大纠结

管理者的两大并发症

管理者的三大死穴

团队领导的3大要求

管理者领导力模型（三大部分）

领导力的识别与诊断

人格魅力模型

提升个人人格魅力的四个秘诀

有情领导/无情管理/绝情制度

改进领导方式 改进团队氛围

n 关怀下属的难处

n n 包容与原则

n n 尊重下属

n n 信任与检查

n n 支持与帮助

n n 在困难与挫折时及时鼓励

n n 让员工参与决策

n n 团队文化建设工具

n ü 分享会

ü ü 员工生日

ü ü 节日活动

ü ü 体育活动

ü ü 队歌传唱

ü ü 团队聚餐

ü ü 微信群互动

改进沟通方式 改善团队氛围

n n 控制情绪

span style="font-family:Wingdings;font-size:14px">n n 如何问员工问题

n n 解决问题ABC三部曲

n n 如何做到同理倾听

n n 如何引导员工说出解决方案

n n 教练式沟通的流程与秘诀

n n 如何应对员工请示答案

n n 下达指令的五步法

管理者的四大错位

管理者的角色认知决定绩效

从骨干到管理人员的转换

不同层管理者在组织中的位置

管理者工作的四大目标

营销管理者的九大职责

讲师介绍

汪奎 老师

【实战经验】

会 (ICQAC) 认证

国家职业G级企业培训师

西南交通大学电力系统及其自动化Z业硕士

西安交通大学/山东大学 EMBA/总裁班/CMO特聘讲师

2016年度中国Y秀营销培训视频评选G军

10年的营销一线实战经验

13年营销管理和公司高层管理经验

8年研究工业品营销的背景

7年工业品营销培训与咨询经历

300多家800多场大中型企业的培训及咨询经历

被学员称为“中国Z接地气实战型的营销导师”

【授课风格】

汪老师是实战派营销与管理专家，从事营销与管理二十多年，具有十几年销售管理工作经验，熟悉企业各部门和销售系统的各个岗位，能针对企业的具体要求，提供个性化的、实用的销售培训课程。同时具有丰富的理论与实践经验，包括大客户销售、项目型销售实战技巧、商务谈判、应收账款、打造高绩效销售团队、渠道管理、客户服务管理等全方面流程和实战策略技巧培训，具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经验。

汪老师以独到的营销与管理经验实施情景式培训，讲解结合互动，系统工具与实际运用并重，注重受训人员结合实际问题的思考、感悟及参与。课程内容紧密结合企业存在的问题和难点，从道到术，给工具和方法，结合行业或企业的案例，并进行学员演练，实用性强，可转化率高。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，现场火爆，广受参训学员的好评。

【授课经历】

南瑞集团、SIEMENS母线、特变电工德缆、特变沈阳变压器、广州白云电器、阳光电源、新松机器人、湖南威胜集团、厦门科华恒盛、中国电建水电八局、国网泰山电缆、上海肯特仪表、江苏晓星变压器、上海天正机电、江苏埃斯顿自动化、杭州德力西集团、陕西水利水电集团、上海沃克风机、上海同泰火安、陕西合容电气、上海高桥电缆、泰豪科技电源及电气、华东电力设备、厦门环创科技、洛阳双瑞科技、西安供电局亮丽公司、湖北盛隆电器、诺瓦星云科技、南方电力投资集团、大全集团、大唐发电先一科技、连云港杰瑞自动化、浙江美科信息、重庆明珠机电、江苏爱克赛、深圳迈普视通、山东达弛电气、国自机器人、山大华天集团、三旺通信、新风光电子、北元电器、天津变压器、中能建西北电力设计院、厦门立林科技、诺瓦星云科技、西安富立叶电子、江苏海兴、特变自控、特变新疆电缆、浪潮信息、江苏东大金智、SIEMENS母线、中兴通信、南京中圣集团、三一重机、浪潮集团、美的集团、浙江中控集团、广日电梯、阳光电源、新松机器人、中船重工、特变电工、威胜集团、上海道达尔、信义玻璃、厦门科华恒盛、中国电建水电八局、国网泰山电缆、湖南尔康制药、上海肯特仪表、江苏晓星变压器、新疆南山屯河、河北新兴铸管、江苏久诺建材、浙江精工钢构、上海天正机电、湖南尔康制药、江苏扬力集团、江苏迈安德、广东三和管桩、成都置信集团、柳工东方橡胶、巴德富集团、福建龙马环卫、江苏埃斯顿自动化、杭州德力西集团、广东华仕途、陕西水利水电集团、无锡创明传动、上海沃克风机、上海同泰火安、浙东建材、上海佑威新材料、陕西合容电气、上海高桥电缆、浙江德创环保、河南蔚林化工、浙江厦光涂料、泰豪科技、华东电力设备、厦门环创科技、洛阳双瑞科技、江苏苏博特、中联重科、北京欧林特、湖北盛隆电器、广州白云电器、诺瓦星云科技、华日新材、中联环境、中原环保、南方电力投资集团、大全集团、山东富海集团、济南宝世达集团、上海亿康基因、上海麒祥化工、江苏宏基环电、兆胜集团、上海熊猫集团、江苏东大金智、杭州西奥电梯、中交D一勘察设计院、一汽无锡柴油机、福建南安石材、大唐发电先一科技、山西天脊化工、江苏银佳集团、连云港杰瑞自动化、浙江美科信息、上海宝隆汽车、杭州西子电梯、上海亿康基因、江苏易控集团、甘肃大禹节水、重庆明珠机电、佑威新材料、河南新天地、宁夏建成水泥、苏州驿力科技、辽宁象园建材、陕西正大集团、山西青科恒安、广州华仕途、兴发集团、胜利油田、大明集团、西安鼎研科技、沃克风机、航天科工二院、深圳众朗科技 江苏爱克赛、深圳迈普视通、深圳劳易测电子、三一国际重装、山东达弛电气、国自机器人、山大华天集团、华大基因、江苏汇能激光、上海勋策刀具、合肥湘元机械、湖南旗滨玻璃、湖南湘松机械、南瑞集团、三旺通信、中国汽研工程研究院、新风光电子、北元电器

、天津变压器、厦门立林科技、中能建西北电力设计院、潍柴动力法士特、陕西辰宇实业