

泉州拓展培训、魔鬼特训营-道達拓展

产品名称	泉州拓展培训、魔鬼特训营-道達拓展
公司名称	泉州市道达教育咨询有限公司
价格	200.00/人
规格参数	
公司地址	福建省泉州市晋江市梅岭街道卓辉汇景城9号楼二单元701室
联系电话	13400863632

产品详情

课程对象：销售团队、一线部门与相关部门

一、前期客户培训需求分析：

培训之前一直想解决的问题：

1、销售部的外地平台有个别员工各自为阵、山头主义；缺乏团队合作意识，事不关己，高高挂起；

2、公司的老销售人员安于现状、进取心不强、工作_不高、缺乏创新意识；员工在完成本职工作不尽如人意时，很少找自身的原因；

3、管理层“事事自己动手”不能有效授权、分工、管理角色认知不清；

4、员工对企业文化（“团队、创新”）认同与理解不是很到位，只停留在表面，即使写在了办公室的墙上，员工也漠视其存在，企业文化无法深入人心；

5. 公司业绩下滑，销售团队士气低落。需要借助外部激励提升士气。

6. 公司大的市场计划之时，作为战前动员的激励。

7. 各地分支机构、长期驻外销售人员需要加强归属感，加强与总部间以及横向的加强联系。

8. 销售一线队伍与销售关联部门的连动拓展。一般情况下，一线与研发部门、客服、物流、售后服务等部门最需要。

设计思路：

据客户提出的培训需求，我们为客户量身定制了一套训练方案，方案的设计主线如下：

1、团队合作。训练中除了让学员通过团队拓展活动来体验普遍意义上的团队理念，如团队的多种角色、团队成长阶段、计划分工、领导、决策、团队冲突处理等团队建设的基本要素外，更针对销售团队的特点，特别设计了“诚信博弈”等管理游戏，分别强化“诚信与双赢”、“局部与全局利益”以及“有效沟通”等与销售密切相关的环节。

2、挑战与创新。训练中的挑战来自三个方面：艰苦挑战训练对体力和意志的考验、机关重重的管理游戏的团队智力考验、看似不可能的创新思维的考验。通过精心设计的环环相扣的训练环节，让学员勇敢面对来自心理、体力、外界压力的挑战，提高销售人员承受压力的心理素质，焕发不断向自我发出挑战的工作。

3、行动和没有理由。销售员必须培养两个习惯：行动力、积极心态。销售员绝不可以“坐而论道”，要行动（Action）；销售员“不为失败找借口，只为成功找方法”。5

增强紧迫感，了解“居安为何要思危”；

6 增强追求的勇气，敢于参与竞争承担风险；

7 改变心志模式，防止思维定式。