

《亮剑-销售团队职业素养训练与执行力提升》

【课程特色】

讲授、游戏、研讨、案例分析等互动方式，课程引入了最新的教练技术、建构主义、引导技术、行动学习等新式教学方法！

【课程对象】 公司全员、企业部门经理、主管、各级基层人员

【课程时长】 1天（6小时/天）

【课程大纲】

一、课程大定向

1.破冰

2.定向引导

引发学员对未来的思考

引发学员对现实的不满

引入教练技术的工具，认识到从心开始。

3.职业化讲解

1) 何为职业化？

2) 职业化对于员工和企业的意义。

二、职业素养训练篇

1、融入的态度

1) 为什么要融入？工作现状，融入的好处，不融入的危害！

2) 什么是融入？目标一致、利益一致，融入的意义。

3) 融入融什么？融身、心、状态！

4) 结合销售情景、团队阶段特点进行实际融入练习，下一步如何去做！

2、积极的态度

1) 什么是积极？什么是消极？为什么要积极？

2) 如何积极？三个互动及示例：凡是发生不见得是坏事，福气、正常，感恩一切。

3) 结合销售情景引导积极面对练习！

3、自信的态度

1) 为什么要自信？什么是自信？

2) 自信四维空间图，伴随案例讲解。

3) 作为业务人员的自信什么？相信自己的公司、产品、人品！

4) 结合公司实际，做优势发掘练习。

4、认真的态度

1) 什么是认真？

2) 认真活动测试引导！

3) 绩效阶乘引入：企业销售业绩提升版、个人业务能力成长版不同版本讲解！

4) 结合实际认真练习！查找各自工作中可以改进之处。

5、坚持的态度

1) 互动，行业有无好坏？职业有无好坏？

2) 个人案例引入案例讲解。

3) 引入业务员成长的阶段论，引入职业生涯规划！与公司共成长，共发展。

三、执行力提升篇

一、什么是执行力与执行力的方向

1、什么是执行力？什么是团队执行力？

2、执行力的方向-客户价值

1) 什么是客户价值？

2) 什么是客户外部客户价值与内部客户价值！

三、态度与执行

1、执行力的ABC理论

2、责任心与执行力

1) 为什么要负责任？什么是负责任？

2) 运用案例做负责任互动测试！

3) 结合实际负责任练习

为谁负责任？

负什么负责任？

如何去负责任？

四、结果与执行

1、客户为结果付钱，企业依靠员工提供的结果而生存

2、什么是任务，什么是结果

3、结果三要素

4、做结果的方法：外包思维法、底线思维法、分解思维法

5、结果定义训练：结果与任务训练-执行的底线

五、制度与执行

执行力的精髓——4R 业务流程管理体系

事前以结果定义职责、奖惩承诺

关键目标责任分解

过程管控，跟踪检查

业绩评估，即时奖罚

六、结尾