**铁军式营销**

**开课时间**:

2014年3月15-16日湖南-长沙 2014年4月12-13日河北-唐山

2014年5月10-11日北 京 市 2014年6月07-08日重 庆 市

2014年6月14-15日陕西-西安 2014年8月23-24日湖北-武汉

**学习投资:**2800元/人(包括培训、培训教材、场地费等) 外地客户可协助预订酒店

**培训对象：高层管理 中层管理 基层主管。**

**联系方式：中企联企业培训网
咨询电话：010-62885261 传真：010-62885218
联 系 人：潘宏利 13051501222
电子邮箱：phL568@163.com
网 址：www.zqLpx.com**

**课程收益**

了解企业文化的创建过程
明辨企业在未来所需要的企业文化
明确企业文化和经营绩效的关系
帮助营销人员重塑狼性心智模式
使学员认识自己企业文化性质，并建立企业文化变革思维
使学员理解怎样把日常的管理作为企业文化建设的过程
强化构建高执行力企业文化的紧迫感
**课程特色**

实战+互动：培训深入浅出、案例丰富、互动性强见长、内容互动而非形式互动。
学员反映：融理念、战略、技巧、案例为一体、生动、互动，学员爱听。

**课程大纲**

### **一、铁军销售团队的组建**1、怎样筛选合适的销售人员2、销售人员胜任度的360°评估3、锤炼销售铁军军魂的3大文化氛围法宝4、选拔什么样的人才带领销售团队5、储备和锻造骨干是团队持续成长的保障

**二、打造和训练一支有战斗力的团队**
1、 行动力的根源
2、 除奖金外的激励措施
3、 销售团队的激励竞赛
——如何保持团队的优胜劣汰
——设定业务竞赛的6大策略
4、 新老业务人员的6种训练法
5、 如何营造团队士气的辅助活动
a) 增加团队间的7大沟通策略
b) 组织沟通氛围的建立
6、 业务团队内部激励案例分享

**三、挖掘销售线索阶段的6个工作**
1、 优质客户的属性
2、 如何寻找优质客户
3、 计算需要的销售线索数量
4、 评估挖掘销售线索的方法
5、 选择最佳挖掘销售线索方法并制定计划
6、 分配销售线索给适当的销售员
       （配实际操作工具表）

**四、销售主管把握销售商机的7件事**
1、 收集客户全貌信息
2、 分析客户的SWOT
3、 预测客户潜在需求
4、 有计划的拜访客户
5、 了解客户现状, 发现客户困难,分析影响客户
6、 说服客户对我们的产品/服务/经验感兴趣
7、 引导客户承诺立项
（配实际操作工具表）

**五、要结果，更要抓过程**
1、 目标管理的目的，目标管理常用图示
2、 绩效管理黄金法则
3、 善于发现业务过程中的关键问题——修路管理
4、 掌握业务困惑的10个原因
5、 业务干部如何业务解惑的10种方法
6、 目标管理干部3要诀
7、 处理并减少工作中的“救火”现象
8、 实施进度监督、成果评估

**六、业务团队中的纠偏管理**
1. 没有全局的观念
2. 太计较个人得失
3. 说上司、公司坏话
4. 没有先当好下属的心态
5. 没有谦虚的心态
6. 轻易承诺
7. 随便出让权利
8. 不愿承担责任
9. 对下属踢皮球
10. 任自己下属对其他部门怀恨在心
11. 对不合格工作听之任之
12. 不与员工沟通、交心
13. 没有明确到天、到人的工作目标
14. 只重结果、不重过程
15. 报喜不报忧、粉饰太平
16. 只当哥们、不当老板
17. 没有树立权威
18. 不认真检讨自己拿什么服人
19. 不懂“汰弱留强”的经营理念

## **陈震老师**

### 职业背景

**：十五年的市场销售团队管理经验；擅长团队管理，干部团队的训练辅导**

**★ 《赢家大讲堂》电视栏目特聘专家
★ 澳洲巴拉瑞特大学工商管理硕士，上海交大客座讲师
★ 香港华人国际商学院领导力课程特聘教授
★ 十五年的市场销售团队管理经验；擅长团队管理，
干部团队的训练辅导
★ 为数百家中外大中型企业授课培训、辅导咨询
★ 分众传媒公司分众大学销售谈判特聘讲师，京、沪、深三地课程受训满意率达到100%
专业课程：
管理类：《领袖的风采》、《如何做合格的主管》、《教练型上司》、《管理者的9大误区》。
销售类：《铁军式营销》、《顾问式销售全功略》、《销售谈判策略》。
团队建设类：《激励沟通与团队建设》、《双赢的沟通》。**

**联系方式：中企联企业培训网
咨询电话：010-62885261 传真：010-62885218
联 系 人：潘宏利 13051501222
电子邮箱：phL568@163.com
网 址：**[**www.zqLpx.com**](http://www.zqLpx.com)

**铁军式营销报名回执表**

 ▓▓▓▓▓▓▓▓▓（此表复制有效）▓▓▓▓▓▓▓▓

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 企业名称 |  | 网址及品牌 |  |
| 联系人信息 | 姓名 |  | 职位 |  | 电话 |  | 传真 |  |
| 手机 |  | E-MAIL： |
| 学员名单 | 姓 名 | 性 别 | 职 务 | 电 话 | 手 机 | 邮 箱 |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| 学费交纳 | □汇款 □现金  |
| 发票开具 |  抬 头：（ ） |
| 住宿代办 | □是 □否 数量及要求：（ ） |