**《阿里巴巴销售铁军打造》大纲-1-2天**

* **课程背景：**
* 阿里铁军是阿里巴巴最彪悍、最勇猛、最具阿里示的销售团队，6年时间里，从0开始，做到1天
* 缴税100万，培养出了500多名中小企业创始人，例如滴滴创始人程维、美团前COO甘嘉伟、同程旅游创始人吴志祥，创业酵母俞朝翎、《中供铁军》作者贺学友等人！
* **课程收益：**
* 借鉴阿里的管理理念，选择最适合自己企业的方式提升企业管理能力
* 运用阿里巴巴团队管理的技巧，打造企业自己的核心管理团队
* 借鉴阿里巴巴铁军文化，打造自己铁军团队！
* **课程时间：**1天，6小时/天
* **课程对象：**总经理、业务部门负责人
* **课程方式：**讲授+案例分析+视频互动+小组讨论
* **授课体系：** 一群人、一颗心、一场仗、一面旗

## **课程大纲**

**模块一：铁军文化**

1、 军队：打硬仗

2、 学校：教学相长，赋能员工

3、 家庭：员工关怀员工的氛围

4、 信仰：梦想驱动的铁军

**模块二：铁军制度**

1. 模块二：铁军的制度
2. 铁军人才的招、用、育、留
3. 沟通机制、高压线等制度介绍
4. 绩效评估双轨制：361 考核
5. 奖明星、杀白兔、野狗示众

**模块三：铁军团队建设**

一、思想团建：（建立信任）让团队具备共同的思想，共同的心智模式

1、树立团队文化：

* 团队核心价值观是什么？倡导什么，反对什么，关注什么？标杆树立：励志故事、正能量分享
* 打造团队文化八个工具？

2、规章制度保障：绩效规则

* 绩效评估与反馈机制
* 冲突协调及部门协同机制
* 复盘review机制

二、生活团建：如何通过生活的团建，让团队裸心、共情，

情感建设：团队成员的成长背景，时刻反问自己这些人为什么跟着我干

人文关怀：员工思想动态、例如家属一封信

团队仪式：生日会、聚餐、拓展、兴趣小组

三、目标团建：（目标共识）通过共同达成目标的过程中，让团队成为一帮兄弟、一段故事、一个传奇、一生回忆的铁血团队

个人目标：职业规划、转正、晋升、优秀讲师、生活品质提升

团队目标：业务启动会、百万英雄、团队个体标识

**模块四：铁军目标管理**

**1. 定目标**

* 订目标：制定解读分解目标
* 定目标：沟通、sell目标
* 盯目标：跟踪、达成目标
* 目标通晒：上下通，左右晒

**2. 追过程**

PDCA循环：持续的跟踪检查改进

* 目标进展反馈机制 （3报4会：日报、周报、月报；早会、晚会、周会、月度review）
* 人员辅导反馈机制（问思路、问路径、问进展，提建议、做辅导）
* 员工辅导机制：培训机制、分享机制、陪访机制、演练机制、REVIEW机制

**3. 拿结果**

1）拿结果八步曲

* 解读目标、分解目标任务、选合适的人、sell目标、定KPI、带团队落地计划、跟踪检查执行、复盘总结

2）复制好的过程与结果

3）结果奖惩3大理念

* 为过程鼓掌，为结果买单
* 融合理想主义与现实主义
* 不养庸，不养老，不养小白兔

**四、课程收尾：**

1. 课程回顾 :学员分享与总结

# 老师介绍

**陈卫中 ，**阿里巴巴标杆学习专家，阿里巴巴全球云培训中心黄金级讲师，曾任职中供铁军商家策划部等管理岗位， 著有《互联网+阿里巴巴》《决胜O2O》书籍。

**部分服务过客户：**五个女博士、卡恩公司、中国银行、中信银行、民生银行、兴业银行、招商银行、郑州银行、河北银行、山西证券、中银国际证券、方正证券、湘财证券、财通证券、恒天财富、华夏保险、平安保险、中国人寿、石家庄股权交易所、正方集团、波司登集团、中税网、华润地产、万科集团、中建三局、中外运集团、广东移动、国药集团、金蝶集团、舜宇集团、上汽集团、延长石油集团、圣象地板、泰禾集团、途牛网、重庆联通、山东京博、浪奇集团、通信服务集团、科技园集团、南京设计研究院、松下集团、沈阳移动、云南移动、江西移动、中石化润滑油集团、上海致达集团、虎彩集团、良品铺子、河南邮政集团、广州轻工集团、湖南盐业集团、黑龙江移动、甘肃省移动、北京城建集团、阿里巴巴、东易日盛集团……