

团队建设与金牌店长的 十把飞刀

魏明显



课程提纲

前言：团队训练概述

第1章 团队五个阶段

第2章 团队建设常见误区

第3章 金牌店长的十把飞刀

第4章 团队激励

没有完美的个人
只有完美的团队



素材下载 <http://sc.cn3w.com>

“三高”特性的团队

高压

高收入

高关怀



成立期



动荡期



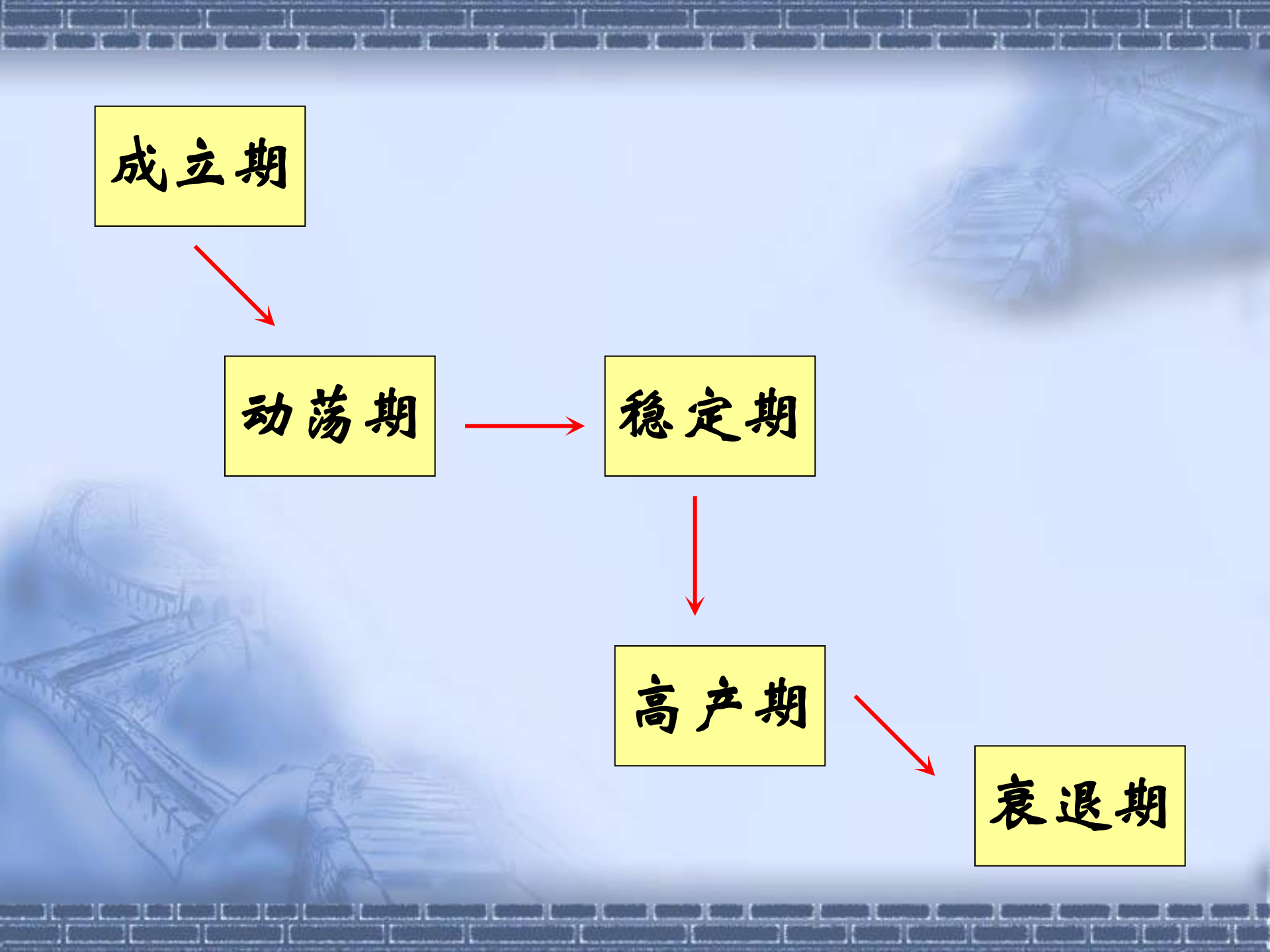
稳定期



高产期



衰退期



豪情万丈，技能低下！

——成立期



择业、入行动机

- A、行业朝阳吸引人
- B、行业收入大于社会平均收入

- C、销售是一项挑战性极强的工作
- D、永不失业的工种
- E、容易暴富
- F、个人成长、上升的空间巨大

行为特征

- 对行业、对企业期望较高
- 成员之间热情交往、工作投入

策略

- A、每位经纪人指定个人成长计划

前三个月业绩目标（家访、派单、房源、成交）

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/978010045015006133>