

# 大射手计划 Q&A 话术

## 1、请您介绍一下大射手计划

《大射手计划》是一份给销售人员的以业绩为导向的大客户销售系统解决项目。它覆盖了一个销售人员从初级阶段到高级阶段的所有流程。在这里，我们给出的这个方案是其中的一个子项，即有关【客户拜访】的培训方案。我们深入挖掘了关于销售客户拜访中存在的许多痛点，并且针对这些痛点，设计了本方案。本方案对于销售人员的行为模式塑造和企业的业绩增长，都有很大的益处。

## 2、请简单介绍一下本方案的结构

本方案分作四个阶段，项目运行周期在一个月左右。第一阶段是调研阶段，7天；第二阶段是课程交付，7天；第三阶段是辅导落地，14天；第四阶段是总结汇报，1天就可以完成。

## 3、请介绍一下本方案的市场特色

系统构建+闭环学习+陪伴成长+行动支持，是我们本方案的独创公式。大量的实践经验证明了，通过这样的培训流程，我们的销售人员能够实现心智升维与绩效跃升，同时能够达到企业与企业家的成长这一更为根本的目的。

本方案聘请的是行业内最顶尖的导师团队，设计的这个方案，目的不仅仅是提升销售人员的销售能力，而在于塑造他们的整体行为模式。经过这样的培训过程的销售人员，已经将相关的理论素养、销售能力内化为了自己的习惯，并且可以由此在日常的经验积累中，发展出一套真正适合自己的销售模型。总而言之，这样的一套方案，是充分定制化、个性化的指导方案。

## 4、本方案有落地的结果保证吗？

本方案中的流程曾经用来服务过许多著名的大客户，如浪潮集团。当时，浪潮集团在中国北方的市场份额受到了其竞争对手的强烈挤压，我们的导师团针对其具体的问题，进行了周密的调研，最后制定了遴选合作伙伴——赋能基础主体的培训模式，通过月度的伙伴培训，在公司和合作伙伴之间建立起了强大而有效的信任机制。最后，浪潮集团在北方的年度代理销售业绩实现了60%的巨大增长。

## 5、本方案中的老师有水平保障吗？

本方案的首席主讲老师，刘畅老师，曾任施耐德电气 ITB 大中华区销售总监、惠普（中国）有限公司 ITS 服务部销售经理等，不仅有着丰富的实战经验，而且其授课风格也受到了学员企业的一致好评。其它两位导师，也是有着丰富经验的讲师，所以，在落地效果这方面，我们的老师是有充分的自信的。

## 6、本方案有什么输出性成果呢？

在第一阶段，我们会输出调研报告和由调研出发形成的定制化解决方案；第二阶段，我们除了会教授独家课程之外，还会组织大型的实战演练，目的就在理论与实践相结合，让销售人员真正形成属于自己的能力。另外还有各种工具、方法、表格、模型，为我们的课程结果保驾护航；第三阶段，我们会引导学员在实践中形成话术，并且给出我们自己的独家模型；最后，我们会根据本方案的实际操作进程，输出一套规范的流程与标准，为企业的长远发展指明良性发展道路。