

《狙击手销售方法论落地工作坊》

帮助企业优化谈单路径、梳理销售 SOP 标准流程、抓挖谈要高效签单 4 步曲！

主讲：销售教练孟华林老师

【课程背景】你最该培训的是销售人员，因为他们要么给你赚取要么在帮你亏钱！

- 1) 销售没有谈单思路，无法掌控客户主控权，总被客户牵着鼻子跑……
- 2) 不懂抓开场白、不懂挖需求、不懂谈方案、不懂要承诺，抓挖谈要能力差……
- 3) 销售无法获取信任，总是拿着假异议就开跑，追求话术技巧毫无作用……
- 4) 销售不懂跟单客户总说考虑考虑，跟着跟着就躲起来，销售人员毫无办法……
- 5) 面对客户以价压价、持续砍价，销售人员只能一味妥协让步，完全没利润……
- 6) 销售做法就是个推销机器，强硬推销得罪客户伤害品牌，销售人员流失率大……
- 7) 传帮带经验主义失效，内部缺乏系统完善的销售方法论，业绩持续不稳定……
- 8) 销售路径不清晰，业务员在“撞单”而不是“做单”，做业绩全靠碰运气……

【课程收益】你收获的不只是一场培训，更是一次内部销售方法论的落地。

- 咨询式诊断现场掌握 1 套漏斗式的销售作战地图，持续建盘复盘优化谈单路径
- 掌握 1 套特种兵级别的“狙击手销售方法论”，让销售顺人性有士气更有武器。
- 现场训练销冠的 8 大能力，落地销冠军令状、对赌 PK、团队 PK 激励机制。
- 缔结关系：修炼销冠通用能力，顺人性让客户喜欢、让销售更轻松且受尊重；
- 建立信任：客户会主动信任你并选择你，实现首谈首签，业绩提升。
- 产生依赖：客户能主动促成交易，而不是总说谎骗你，让客户离不开你。
- 服务追销：让客户不仅找你买多次还会努力帮你一起卖，介绍更多人来更你买。

【课程对象】建议营销体系兵、将、帅共同参与学习，总经理、营销总监、销售工程师、销售主管、销售经理、销售人员、售后客服人员、售前技术工程师等

【课程时间】1 天/6 小时

【课程大纲】

一、签单密码

工作坊研讨 1：卖家 VS 买家的对抗

工作坊研讨 2：我的“卖点”是什么？

工作坊研讨 3：装傻一点订单多一点

工作坊研讨 4：怎么问他才能放心说

工作坊研讨 5：把他拉回到拒绝状态

销售场景视频案例：案例视频启发、现场研讨共创

工具落地作业练习：狙击手销售法 5 大原则

二、抓：狙击手销售法之——抓开场

工作坊游戏 1：把我的背后交给你

工作坊研讨 2：你有自由对我说不

工作坊研讨 3：我不尴尬你就尴尬

工作坊研讨 4：黄金沉默听声辨位

工作坊研讨 5：鹰羊虎驴识人之术

销售场景视频案例：案例视频启发、现场研讨共创

工具落地作业练习：狙击手销售法之抓开场话术设计

三、挖：狙击手销售法之一——挖需求

- 工作坊研讨 1：坚决不做推销机器。
- 工作坊研讨 2：我们先约定聊点啥。
- 工作坊研讨 3：方向盘握在我手里。
- 工作坊研讨 4：我来掌控沟通节奏。
- 工作坊研讨 5：挖痛诊断痛别给药。
- 工作坊研讨 6：挖预算谈钱伤感情？
- 工作坊研讨 7：挖决策人决策流程。

销售场景视频案例：案例视频启发、现场研讨共创

工具落地作业练习：狙击手销售法之抓开场话术设计

四、谈：狙击手销售法之一——谈方案

- 工作坊研讨 1：先和客户共创标准。
- 工作坊研讨 2：最完美的解决方案
- 工作坊研讨 3：方案展示的前中后
- 工作坊研讨 4：有说服力视频脚本

销售场景视频案例：案例视频启发、现场研讨共创

工具落地作业练习：狙击手销售法之谈方案话术设计

五、要：狙击手销售法之一——要承诺

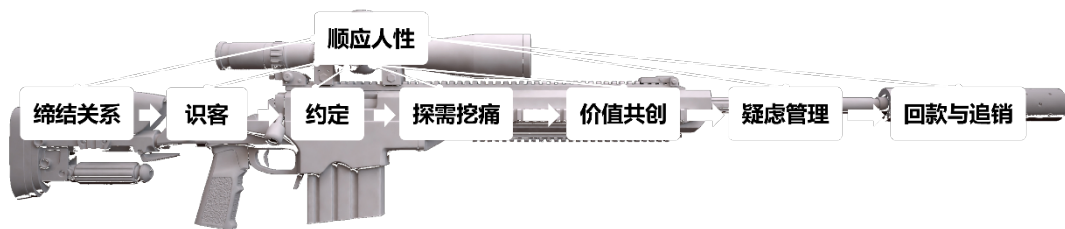
- 工作坊研讨 1：交钱即重要也不重要
- 工作坊研讨 2：如何应对砍价六把刀
- 工作坊研讨 3：要做售后更做会后售
- 工作坊研讨 4：要么签单要么下一个

销售场景视频案例：案例视频启发、现场研讨共创

工具落地作业练习：狙击手销售法之要承诺话术设计

(课程总结及后续作业安排)

六、课程工具 (狙击手销售法模型、销售场景视频案例、课后线上课程及销售话术百问百)



答

