

## 《顾问式销售铁军实战营》

帮助企业优化业务路径、倍增团队销售业绩、打造敢打必胜销售铁军！

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！**

### 客户开发问题：

- 1) 找不到客户，不懂激发沉睡老客户，不懂新客户开发，巧妇难为无米之炊……
- 2) 公司花大价钱获取的客户，销售人员搞不定，即使搞定了也是亏本赚吆喝……
- 3) 公司业务路径不清晰，获客成本巨大，销售团队忙、盲、茫，没结果更没效率……

### 客户成交问题：

- 4) 销售不懂抓开场白、不懂挖需求、不懂谈方案、不懂要承诺，抓挖谈要能力差……
- 5) 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……
- 6) 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……
- 7) 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……

### 团队状态问题：

- 8) 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……
- 9) 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……
- 10) 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……
- 11) 拿底薪成为习惯，不愿定目标或目标完不成已成为常态，对目标讨价还价……

**【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。**

- 销售人员态度、行为、技巧 3 维 1 体全面蜕变成为敢打必胜的销售铁军团队。
- 咨询式诊断现场掌握 1 套漏斗式的销售作战地图，持续建盘复盘优化业务路径
- 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。
- 开发：掌握获客 8 大杀招，高情商的建立信任缔结关系的去做抓潜与培育。
- 识客：让销售拥有火眼金睛，快速识别客户性格动机、决策预算赢在起点。
- 挖痛：敢于事先约定勇于装傻提问，掌握痛点挖掘 4 步曲流程工具。
- 塑造：打破客户固有选购观念，塑造紧迫感，与客户共创价值方案推进成交。
- 铺垫：开场即决生死，决胜刀鞘之内，提前铺垫客户 12 类疑虑管理客户担忧。
- 成交：不做反人性的逼单套路，让客户主动信任你选择你，主动促成交易。
- 后售：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、销冠都具备哪些基本功，如何提升团队整体签单能力？

- 1、如何通过上帝视角看懂客户与销售的博弈关系？
- 2、如何激活求真能力、辨别能力有效推进销售？
- 3、如何激活控己能力、控场能力让自己不掉链子？
- 4、如何激活换位思考、利他思维顺人性的做销售？
- 5、如何给客户信赖感、安全感给制造对的感觉？

6、狙击手销售方法论 7 步签单流程内化推演练习。

销售场景视频案例：如何解决客户故意高冷？如何解决客户跟单躲起来？

工具落地作业练习：顾问式销售个人 IP 八大人设打造指南。

## 二、如何精准开发客户，有效抓潜培育缔结关系让客户离不开你？

1、如何在客户档案表中寻找客户开发规律

2、新客户开发缔结关系八大杀招

3、老客户管理的深挖转介的秘诀

4、不抗拒感兴趣结关系电销密码

5、加上微信破冰的交流话术设计

6、四大类型面谈破冰的话术逻辑

销售场景视频案例：客户拜访糟糕开场/被动开场/完美开场三大场景还原。

工具落地作业练习：客户画像共创、客源开发工具、电销话术开场白、面条破冰话术设计

## 三、如何让销售更轻松且受尊重，主动信任你并选择你？

1、如何做好事先约定、事中约定、事后约定掌握主控权，避免被客户牵着鼻子走？

2、如何通过装傻策略问答赞，有效识别客户客户预算、决策权、动机标准？

3、如何有效应对反对型、中立型、支持型客户的推进策略及话术

4、鹰、羊、虎、驴 4 大类型客户的顶级销售思维话术

5、客户需求挖掘 SPIN 模型应用话术设计与客户痛点紧迫感极致塑造术

6、重塑客户的选购观念选品标准与竞争对手埋雷策略。

销售场景视频案例：客户从反对、中立到支持三大销售推进场景，需求挖掘 SPIN 模型场景

工具落地作业练习：客户预算评估表、决策评估表、需求评估表、性格评估表、机会评估表

## 四、如何塑造产品价值与报价，实现首谈首签？

1、产品基本价值与高级价值的关系与产品的十二大卖点标准提炼技术

2、产品的十大幽默介绍技巧话术设计与产品的 FABGEDS 介绍技巧

3、方案型产品的设计与汇报前、中、后极致价值加推技术。

4、价值加推上天入地、卡挡解除成交感策略应用

5、塑造竞争差异化人不同、货不同、厂不同塑造策略。

5、高位锚定与低位锚定的报价策略与话术应用与成交机会判断与识别

销售场景视频案例：产品 FABGEDS 介绍技巧场景还原

工具落地作业练习：产品 FABGEDS 设计表、谈单资料夹方案设计、方案型产品报价模板。

## 五、如何实现双赢的价格谈判策略，提高客单价倍增销售业绩？

1、提前铺垫预防解除客户的 12 类疑虑管理。

2、绝处逢生绝地反击 6 环救单术与话术应用。

3、谈判筹码方法论交换逻辑应用策略

4、应对客户砍价的价格谈判的 6 把刀大解题策略与话术应用。

5、黄金跟单期 7 日跟单策略与话术应用。

销售场景视频案例：销售价格谈判场景解析

工具落地互动演练：6 环救单术话术设计、砍价 6 把刀的破解之术

## 六、如何让客户不仅找你买多次，还会努力帮你一起卖！

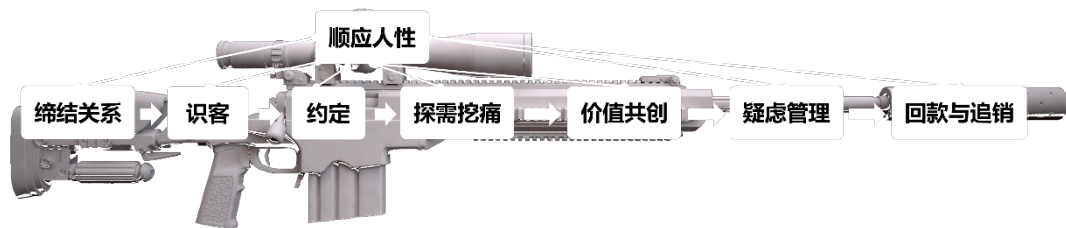
- 1、欲擒故纵远程定金收单术
- 2、成交信号识别与把控
- 3、细节假设成交法应用、连带附加产品成交法应用
- 4、回款的态度、速度、力度应用技术
- 5、客情维护与转介绍蹬门槛策略应用
- 6、销售铁军九大理理念团队激励与销售目标设定

现场落地：远程定金收单术应用、货款回收术应用

现场落地：现场落地军令状、对赌 PK、团队 PK 激励机制

(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

