

《外贸型销售铁军实战营》

帮助企业优化业务路径、倍增团队销售业绩、打造敢打必胜外贸销售铁军！

主讲：销售教练孟华林老师/maike

【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/ Customer development issues:

- 1) 销售对外贸第三方平台产生严重依赖，不会、不愿、不懂自主开发客户……
- 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/ Customer transaction issues:

- 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/ Team status issue:

- 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，更是一次内部狙击手销售方法论的落地。

- 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：掌握外贸获客 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：根据线上询盘特点针对识别课后，掌握各国客户性格动机、决策预算。
- 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】中/英文话术体系双语教学

一、销冠都具备哪些基本功，如何提升团队整体接单能力？

What are the basic skills required for crown sales and how can we improve the team's overall ability to sign orders?

- 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、如何精准开发外贸客户，有效抓潜培育缔结关系让客户离不开你？

How to accurately develop foreign trade customers, effectively seize potential, cultivate relationships, and make customers inseparable from you?

- 1、有效激活沉睡外贸老客户有效分级管理
- 2、线上线下外贸客户获客八大方式分析
- 3、基于外贸客户标签关键词独立站 SEO 优化
- 4、顺人性的外贸开发信编写标准模板设计
- 5、解抗拒感感兴趣的外贸电销话术沟通密码

销售场景视频案例：外贸电销话术开场白、各类开场破冰话术、日常沟通破冰话术
工具落地作业练习：外贸客户管理表、外贸课后开发信、电销话术设计

三、如何让销售更轻松且受尊重，主动信任你并选择你？

How to make sales easier and respected, actively trust you and choose you?

- 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，有效识别外贸客户客户预算、决策权、动机标准？
- 3、亚洲/北美/欧洲/非洲等区域客户性格分析
- 4、项目/厂家/贸易商等八类外贸询盘分析
- 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：询盘分析参照表、深度探需四部曲、预算分析表

四、如何塑造产品价值与报价，实现首谈首签？

How to shape product value and quotation, and achieve initial negotiation and signing?

- 1、人靠谱：独特的个人 IP 人设展示
- 2、货靠谱：产品卖点展示 FABGEDS 手册设计
- 3、场靠谱：工厂实力的视频拍摄脚本设计
- 4、价靠谱：专业且大牌感十足的报价单设计
- 5、塑造竞争差异化人不同、货不同、厂不同塑造策略、成交机会判断与识别

销售场景视频案例：国内优秀外贸产品、工厂、企业介绍视频脚本欣赏解析

工具落地作业练习：优秀报价单设计以及价值加推销售工具设计

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？

How to achieve a win-win price negotiation strategy, increase customer unit price, and double sales performance?

- 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、跟单 1：应对外贸客户紧迫感不足策略话术
- 4、跟单 2：应对外贸客户信任度不够策略话术
- 5、跟单 3：应对同行竞争的标准设定埋雷策略
- 6、跟单 4：应对外贸客户砍价六把刀策略话术

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：黄金跟期的节奏把控、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！

How to make customers not only buy from you multiple times, but also strive to help you sell together!

- 1、细节成交法与附加产品成交法策略应用
- 2、T/T、信用证、D/P 和 D/A 付款方式风险权衡
- 3、应对客户想要赊销要求与信用管理体系建立
- 4、客情维护与服务追销体系建立
- 5、回款的态度、速度、力度应用技术
- 6、客情维护与转介绍蹬门槛策略应用
- 7、销售铁军九大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)

The diagram illustrates the 'Sniper Sales Model' using a rifle metaphor. The rifle's components are labeled with sales stages: '顺应人性' (Adapt to human nature) at the top, '缔结关系' (Establish relationship) at the trigger, '识客' (Identify customer) at the magazine, '约定' (Agreement) at the barrel, '探需挖痛' (Explore needs and pain points) at the scope, '价值共创' (Value co-creation) at the muzzle, '疑虑管理' (Manage doubts) at the trigger guard, and '回款与追销' (Repayment and follow-up) at the stock. Below the rifle, there are three main sections of course materials: a grid of 18 video thumbnails on the left, a central book titled '销售铁军 >> 百问百答话术' (Sales Iron Army >> 100 Questions and 100 Answers), and a larger grid of 48 video thumbnails on the right.