

## 《销售铁军开门红&百团大战特训营》

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！**

### 团队状态：

- 困惑 1【总找借口】目标总是打折扣，借口多、抱怨多、执行差，不敢担当……
- 困惑 2【不敢担责】团队讲的多、做的少，奖罚不分明，只能奖、罚不下去……
- 困惑 3【躺平懒散】都安于现状，不爱学习、不愿改变，拖公司与老板后腿……
- 困惑 4【效率低下】不懂如何定目标做计划，难以沟通不懂反馈……
- 困惑 5【勾心斗角】部门墙严重各做各的事，没有形成利益共同体心不在一起。
- 困惑 6【传播负能量】不懂情绪压力管理情绪化，不注意自己形象精神面貌……
- 困惑 7【彼此猜忌】员工老板之间彼此猜疑，部门相互拆台、互不信任……
- 困惑 8【没有忠诚度】心里眼里只有利益，不懂得感恩、拿多少钱干多少事……
- 困惑 9【铺张浪费】团队无主人翁精神、铺张浪费，从来不懂得为公司着想……

### 销售技能：

- 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) 销售做法像个推销机器，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，而不是总说欺骗你，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

### 【第一部分：销售技巧篇】

帮助销售团队掌握最实用落地的“狙击手销售法”抓挖谈要四部曲高效签单

#### 一、签单密码

- 1：卖家 VS 买家的对抗
- 2：我的“卖点”是什么？

- 3：装傻一点订单多一点
- 4：怎么问他才能放心说
- 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：抓开场

- 1：把我的背后交给你
- 2：你有自由对我说不
- 3：我不尴尬你就尴尬
- 4：黄金沉默听声辨位
- 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：挖需求

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

- 1：先和客户共创标准。
- 2：最完美的解决方案
- 3：方案展示的前中后
- 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：要承诺

- 1：交钱即重要也不重要
- 2：如何应对砍价六把刀
- 3：要做售后更做会后售
- 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)

## 【第二部分：铁军状态篇】

**帮助团队掌握快速调整自我状态，重塑责任心提升执行力，打造凝聚力激发战斗力！**

### 一、我又不是老板

**视频觉察：**《销售部烦人的电话》——非工作时间是否应该接听工作电话？

**观念接纳：**我们跟企业的关系是合作关系，谁来承担后果谁就负责结果，职场调查显示成功80%因素源自于态度。

**案例吸收：**| 快递由来 | 交通事故 | 木匠修房 | 羚羊狮子 |

**输出转化：**与本职工作有关的——**我是第一责任人（理念一：成功是因为态度）**

### 二、这跟我没关系

**视频觉察：**【领导总让改来改去的】——领导让做什么就做什么吗？

**观念接纳：**遇到问题说别人的问题就你就立刻原地踏步——简称自杀！

公司花钱找你来就是为了解决问题的没问题——你就失业！

在公司上班拿工资还总是说公司的不好就是——出卖自己！

**案例吸收：**| 岛上买鞋 | 提成由来 | 狼要吃羊 | 挖坑种树 |

**输出转化：**为成果负责——**我是第一责任人（理念二：我是我认为的我）**

### 三、竞争太大躺平吧

**视频觉察：**《张三躺平的人生》——我们该不该躺平？

**观念接纳：**“我不会”：这也不会，那也不会——能力是训练出来的！

“不可能”：这不可能，那不可能——潜力是逼迫出来的！

“没办法”：这没办法，那没办法——办法是思考出来的！

**案例吸收：**| 父母给我们的礼物 | 锅炉厂的张老板 |

**输出转化：**我的家族振兴与企业辉煌——**我是第一责任人（理念三：不是不可能，只是暂时没有找到方法）**

### 四、差不多就行了吧

**视频觉察：**《这差不多就行了何必那么认真》——无关紧要的细节也要关注吗？

**观念接纳：**“差不多”：这差不多，那差不多——品质是死磕出来的！

“这不行”：这也不行，那也不行——方案是研究出来的！

“没结果”：这没结果，那没结果——结果是创造出来的！

**案例吸收：**| 差不多先生 | 赛马理论 | 你能接受差不多的产品服务吗 |

**输出转化：****100%为品质负责——我是第一责任人（理念四：每天进步一点点）**

### 五、拿多少钱干多少事

**视频觉察：**【为什么只给他涨工资啊？】——真的是拿多少钱做多少事吗？

**观念接纳：**工作职务永远是等价的价值交换；做人“无愧于心”，做事“无愧于薪”；说一千，道一万，两

横一竖就是“干”；普通人追求舒适，高手寻找挑战；与其人追钱不如钱追人

**案例吸收：**| 穷人的理由 | 上帝把猴变成人 | 裁员风波 | 皮鞋的由来 |

**输出转化：**我自己的人生——**我是第一责任人（理念五：决心决定成功）**

### 六、这不关我的事

**视频觉察：**【物业的停电通知签收单】——超出你工作范畴的事情该不该管？

**观念接纳：**做事“不主动”，前途“很被动”；平庸的人三大死法：坐、等、看；不做团队旁观者，协同作战自动补位；团队成功了没有失败者，团队失败了没有成功者！

**案例吸收：**| 造船厂焊工 | 卖棺材的老板 | 老同学要辞职 | 渴望中大奖 | 移山大法 |

输出转化：我是最后一道工序—我是第一责任人（理念六：山不过来我就过去）

### 七、这是他们的问题

视频觉察：《到底是谁的责任》——其他部门不给力怎么办？

观念接纳：别人的缺点就是你存在的价值；问题就是机会·没问题没机会；不换脑袋就换人·不转观念就转岗；失败者因为所以找借口·成功者即使也要找方法；人生可悲的是：机会来了你从没准备过或者你人却不见了！

案例吸收：| 老鼠偷油吃 | 小聪明的傻驴 | 上帝的救援 | 观音菩萨

输出转化：把兄弟部门归零——我是第一责任人（理念七：天助自助者）

### 八、这事不能怪我

视频觉察：【你没检查吗？我以为你检查了！】——团队工作发生问题，谁来负责？

观念接纳：成功者主动揽责·平庸者推卸责任；责任圈的大小决定能力圈的大小；勇于负责·才能担重任；职场是最公平的竞技场，企业是没有围墙的大学，人生处处皆考场·人生事事皆考题。我是一切的根源不找借口

案例吸收：| 职场太极拳 | 蓝色花瓶 | 都是战争惹的祸 | 诺基亚质量 | 孔明阿丑送扇子 |

输出转化：首见责任制——我是第一负责人（理念六：我是一切的根源）

### 九、凭啥是我背黑锅

情景视频：【这口黑锅背不背】——这口黑锅，我要不要背？

观念引导：享受收入荣誉就要承担责任委屈；拿辞职威胁是最愚蠢懦弱做法；要成事先扛事；经历事故才有故事。

内化案例：| 电梯放屁 | 六尺巷 | 五个角色 | 职场跳蚤 | 牛仔李维斯 | 国王的手指 |

理念结论：我的身心健康——我是第一责任人（理念五：太棒了！这样的事情居然发生在我的身上！又给了我一次成长的机会！凡事发生必有因果必有助于我！）

## 【第三部分：铁军训战篇】

帮助以训代战，透过体验式训练游戏项目，建立激励机制，同一立场拿结果打胜仗！

项目一、招兵买马分队选出领袖

项目二、团队军训

项目三、训练项目管理七巧板、领袖的风采、勇闯魔王关、穿越火线、海浪逃生墙、鹰之重生等选其一训练项目。

项目四、开门红&百团大战誓师大会启动仪式！

收尾：总结分享+合影回程

## 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+销售话术百问百答）

