

孟华林《会议营销狙击手销售法》工作坊

帮助企业优化业务路径、倍增团队销售业绩、打造敢打必胜的销售铁军！

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) 销售人员，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

- 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。

What you have gained is not only a training session, but also a landing of internal sniper sales methodology.

【课程特色】有趣、有料、实战、实用、训练、实操

孟华林老师的培训绝非侃侃而谈的经验之说而是有系统方法论支撑，课程采用训战一体，透过体验式让学员自我觉察，销售场景视频持续内化，话术工具策略讲解完全落地，实战销售问题现场答疑嗨爆全场，团队板块更是激励震撼心灵泪撒全场，同时孟老师也号称培训界的段子手，金句频出让学员听得有味、听得有料、听得更有劲、笑声不断，在快乐中学习，在互动中成长！

【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】 2天/12小时

第一天	上午 9-12	破冰+上帝视角看销售	看懂当下销售困境与突破+客户开发
	下午 14-18	会销系统	会前+会中梳理及演练
	晚上 19-22	团队意愿度打造	铁军团队九大理念
第二天	上午 9-12	购买意愿+购买能力	客户购买意愿挖掘与购买能力挖掘
	下午 14-17	解决方案+追销裂变	解决方案呈现与客户管理追销裂变系统
	下午 17-18	誓师大会启动仪式	设定 2024 第一阶段冲刺目标誓师大会

【课程大纲】

一、上帝视角看销售

单元一：销冠的真相：帮助销售人员梳理在销售过程中常遇到的问题挑战。

■销售中常见的 10 项“挑战”

■厘清“挑战”的影响、分析“挑战”背后的原因

■双向奔赴、彼此识别、精准命中的三大顶层销售逻辑

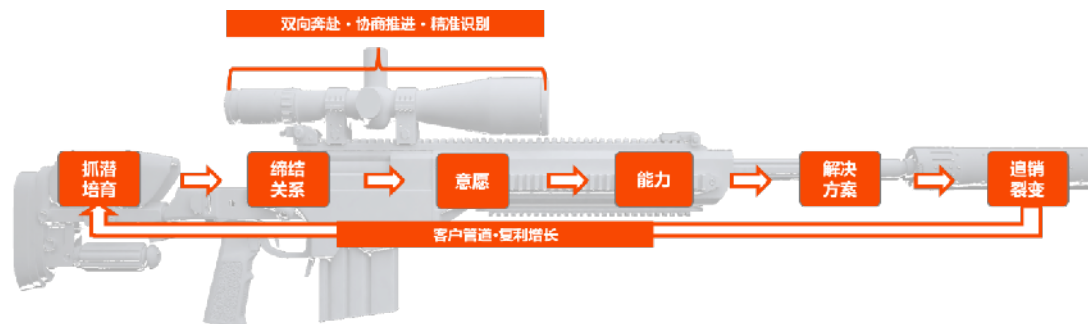
单元二：系统销售的力量 理解客户的购买心理，他们对付销售人员的“策略”，背后的原因，以及应对之道。在了解客户购买策略的基础上，重新审视以往销售行为。

■传统销售的 4 个阶段及弊端、客户应对的 4 个阶段性策略

■销售与客户之间的周旋和博弈

■重新审视：销售挑战背后的原因

■避免头疼医头，脚疼医脚的狙击手销售方法论 8 步签单



二、会销 6 步签单系统

第一步、客户开发：精准开发客户，有效抓潜培育缔结关系让客户离不开你？

1、无压力客户开发漏斗模型：抓潜保持、培育获得、转化拓展、追销裂变

2、两大卖点分析工具找准卖点，独特性塑造，现场共创 1 分钟广告时间

3、客户画像识别、客户池建立

工具落地作业练习：客户管理表、1 分钟广告设计（电销+地推+陌拜+网络接待）

第二步、会销系统：会前会中会后的配合体系，会议营销是一场提前导演的营销性质的系统工作，会前准备、会中配合、会后逼单多重配合，用标准流程培育客户的信任感。

- 1.会前：会销邀约主题、邀约话术设计、邀约资料查找、邀约回执设计、回执客户分析
- 2.会中：销讲师课件及销讲技巧、会销课件设计、谈单资料夹设计、总控职责分工、攻单手座次安排、门神引座技巧、签到台客户识别、唱单人话术技巧

工具落地作业练习：构建属于你的“会议销售成交剧本”脚本

第三步、意愿：掌握客户的痛点与需求，没有意愿就没有销售，通过学习提问策略和技巧，并探寻客户的真正需求，帮助销售人员从传统的“产品式销售”转变为“咨询式销售”。

- 铁军团队意愿激发九大理念
- 培养客户的采购意愿与满足客户的采购意愿
- 如何通过意愿探测器掌握客户的痛、欲望、标准来甄别客户的采购意愿
- 反向提问策略：使用反向提问的4种情境；怀柔话术
- 摆球理论：消极反向提问在3种情境运用；反对型、中立型、顺从型听众客户的回应
- 掌握“意愿”的3个维度与漏斗与“意愿探测器”5个核心问题

工具落地作业练习：欲望探测器的设计与模拟

第四步、能力：掌握客户的支付能力与决策能力，准确了解客户愿意及能够为产品所投入的预算，从而有助于销售人员迅速甄别客户决策能力及提供合适的解决方案。

- 关于预算的2个核心点与“钱”背后的深层问题
- 预算的3大情境及应对策略；挖掘预算的5种策略
- 设计出专业且大牌感十足的报价单设计
- 应对客户砍价的各类场景话术策略应用
- 明晰客户决策流程5W1H应用要素
- 明晰客户决策流程的方法
- 组织权力决策地图
- 见到最终拍板人的策略

第五步、解决方案：针对客户的欲望，预算及决策流程做针对性的产品价值展示。

- 价值标准的指纹锁理论
- 产品价值展示的4要素
- 产品价值展示的结构及流程
- 终极协商；价值展示成交推进器

第六步、追销裂变：防止客户反悔，确保订单落实，转介绍裂变更多优质客户

- 防止反悔3要素
- 防止竞争对手的反击
- 客户裂变缔结关系的方法策略
- 客情维护与服务追销、裂变策略应用
- 激活沉睡.老客户有效分级管理
- 回款的态度、速度、力度应用技术

三：销售神枪手机制引爆

- 提升销售动力九大理念
- 百团大战目标军令状&业绩对赌PK启动仪式

课程总结及后续作业安排：企业销售系统、模型、流程、工具设计与落地

课程工具支持（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）