

# 孟华林《狙击手销售法》销售方法论工作坊

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】**本课程系销售方法论课程，适用于 B 端销售与 C 端销售、解决方案型销售、项目型销售、招投标销售；包含销售策略、销售话术、销售沟通技巧、客户管理为一体。

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

## 【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

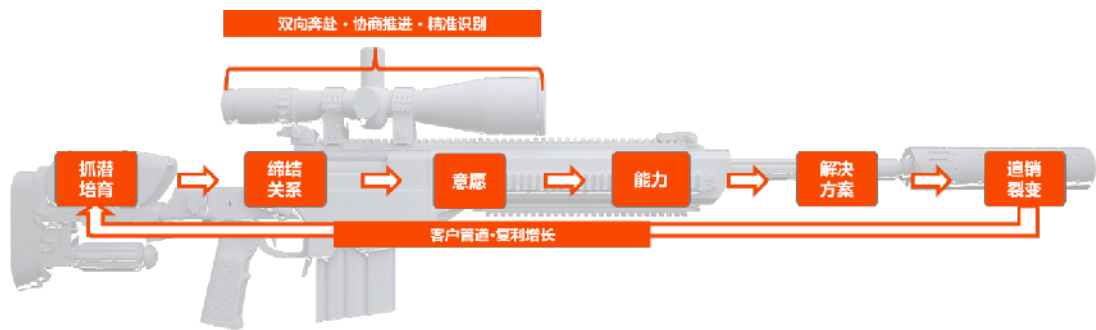
**单元二：系统销售的力量** 理解客户的购买心理，他们对付销售人员的“策略”，背后的原因，以及应对之道。在了解客户购买策略的基础上，重新审视以往销售行为。

■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、狙击手销售法6步签单系统

**狙击手第一步、抓潜培育：**精准开发客户，有效抓潜培育缔结关系让客户离不开你？

■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

■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

■无压力客户开发，电销、陌拜、转介绍、询盘接单销售话术沟通密码

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）

**狙击手第二步、缔结关系：**学习基于心理学的沟通方法，迅速打破客户的戒备心理，获得信任，并在销售过程中持续增强客户关系的策略。学会在销售过程中掌握主动权，并巧妙应对销售过程中客户的“拖延”和“含糊”，管理客户的期待，事先解除“成交隐患”。

■识别比成交更重要，有效识别客户的类型、动机、行为

■逆境销售三板斧：情绪安抚、协商推进、撞球理论

■为什么要“协商”、“协商”的6种应用场景

■首谈首签高效协商5大要素与4大步骤

工具落地作业练习：构建属于你的“逆境销售三板斧”脚本

**狙击手第三步、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”。

- 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

**狙击手第四步、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

**狙击手第五步、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

**狙击手第六步、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、 狙击手销售法管理落地篇

#### 模块一：建立增长杠杆

- 抓住本质，做正确、有复利的事情
- 市场现状：红利消失，资源不足，如何增长？
- 认知升级：找到不同阶段的增长动力点
- 增长模型：掌握增长的支点、杠杆、筹码

#### 模块二：做透业务内核

- 不能落地到最后1米，都是瞎忽悠
- 精细化：落地到最后1米怎么做
- 系统性：告别头痛医头、脚痛医脚，建立“新系统”
- 人性化：让客户舒服、让员工也舒服

#### 模块三：销售/团队复制

