

孟华林《美业销售铁军》业绩循环系统

解决美业拓、留、转、锁、升、大单设计六大核心难题

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！

美业销售问题

- 1) **拓客难**：完全依赖拓客公司成本巨大，新客户不进来老客户不会消费。
- 2) **留客难**：不懂留客、反预约造成大量死客呆客，客情关系淡薄。
- 3) **转单难**：订单无法转化、大量客户纯粹薅羊毛，业绩无法突破…
- 4) **锁客难**：没有建立锁客漏斗，业绩忽高忽低，美容师锁客技巧缺乏
- 5) **升单难**：美容师不懂配合、不会推崇、客户升单及其困难…
- 6) **大单设计难**：不懂设计大单，无法培育忠诚客户，更不懂得临门一脚…

团队状态问题

- 1) 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……
- 2) 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……
- 3) 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……
- 4) 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。
- 掌握美业销售的拓、留、转、锁、升、大单设计六大关键环节中实战技巧话术
- 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。
- 拓客：现场设计 A 客裂变系统 499 元拓客卡现场爆卡，新老比例达 1：2 倍

【课程特色】本课程系销售方法论课程，仅适用于美容美发机构、轻医美整形医院、美业商学院等美业；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】建议美业兵、将、帅共同参与学习，美业总裁、顾问、美容师（欢迎美业厂家协经销商共同学习），根据厂家产品线设计课程内容。

【课程时间】 2天/12小时

【课程大纲】

【第一部分：美业销售铁军技能篇】

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、美业销售解决美业拓、留、转、锁、升、大单设计六大系统

一：客户透析 客户画像

二：拓客接待：新客第一次进店（满意度95%）

■客电话邀约话术、客户接待与参观流程

■房间作床准备（检查房间所有物品）与物品归位

■美疗师：服务流程床头礼

■开背（了解家庭，性格，工作，住址，爱好）

■顾问进房间：填皮肤分析表、塑造298留客卡

■项目操作与文化植入、售后信息完善，反预约话术与技巧

■美业拓客三种类型的优劣势分析（线上、线下、内拓）

■拓客：现场设计A客裂变系统499元拓客卡现场爆卡，新老比例达1：2倍（根据企业需求选择）

二：留客锁客：新客第二次进店（留客率95%）

■二次接待客户接待与参观

■留客卡设计思路与流程（若企业有提前给到培训师），

■留客卡销售技巧与销售话术，设计无法拒绝的五大购买理由。

■留客卡参加的客户反对理由及客户心理活动即解决方案、话术、技巧。

三：转单升单：业绩升单循环逻辑（成交率80%）

第一步：让新客成为老客

第二步：所有顾客普及店内大项目（企业需提前告知大项目名称给培训师）

第三步：锁客卡送医美（所无医美项目，可换成其他）为医美储备种子顾客

第四步：私人订制、深度挖掘、大业绩贡献

第五步：美容师塑造：美容师先给顾客做清洁：

1:塑造品项的高大上一定要塑造出高级感，塑造仪器，塑造设和打消顾客的时间观念。

2:塑造做之后的效果

3:塑造案例看图片

4:塑造设计师或者店长顾问的的皮肤学美学细胞学设计专业能力

5:找到需求下危机

四：美业销售抓挖谈要四部曲（首谈首签的销售方法论）

美业销售四部曲之抓：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

美业销售四部曲之挖：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：狙击手销售法之挖需求话术设计

美业销售四部曲之谈：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

美业销售四部曲之要：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

【第二部分：美业销售铁军状态篇】

1、理念一：成功是因为态度

- 1) 我们跟企业的关系是合作关系
- 2) 谁来承担后果谁就负责结果
- 3) 职场调查显示成功 80%因素源自于态度。

2、理念二：我是我认为的我

- 1) 遇到问题说别人的问题就你就立刻原地踏步——简称自杀！

- 2) 公司花钱找你来就是为了解决问题的没问题——你就失业！
- 3) 在公司上班拿工资还总是说公司的不好就是——出卖自己！

3、理念三：不是不可能，只是暂时没有找到方法

- 1) “我不会”：这也不会，那也不会——能力是训练出来的！
- 2) “不可能”：这不可能，那不可能——潜力是逼迫出来的！
- 3) “没办法”：这没办法，那没办法——办法是思考出来的！
- 4) 客户漏斗管理：新客不断老客户复购的六大策略

4、理念四：每天进步一点点

- 1) “差不多”：这差不多，那差不多——品质是死磕出来的！
- 2) “这不行”：这也不行，那也不行——方案是研究出来的！
- 3) “没结果”：这没结果，那没结果——结果是创造出来的！

5、理念五：决心决定成功

- 1) 工作职务永远是等价的价值交换；
- 2) 做人“无愧于心”，做事“无愧于薪”；
- 3) 说一千，道一万，两横一竖就是“干”；
- 4) 普通人追求舒适，高手寻找挑战；与其人追钱不如钱追人

6、理念六：山不过来我就过去

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

7、理念七：天助自助者

- 1) 别人的缺点就是你存在的价值；积极主动，以终为始，要事第一
- 2) 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；
- 3) 失败者因为所以找借口·成功者即使也要找方法；
- 4) 人生可悲的是：机会来了你从没准备过或者你人却不见了！

8、理念八：我是一切的根源

- 1) 成功者主动揽责·平庸者推卸责任；
- 2) 责任圈的大小决定能力圈的大小；勇于负责任·才能担重任；
- 3) 职场是最公平的竞技场，企业是没有围墙的大学，
- 4) 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

9、理念九：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！

- 1) 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；
- 2) 要成事先扛事；经历事故才有故事。
- 3) 双赢思维，知彼知己，统合综效，自我提升和完善。

【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、爆单会、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

课程工具（美业狙击手销售法模型、销售场景视频案例、课后线上课程+销售话术百问百答）

